




**Library
of the
University of Toronto**



Digitized by the Internet Archive
in 2012 with funding from
University of Toronto



PRIX COURANT



ondé en 1887

MONTREAL, vendredi 4 janvier 1918

Vol. XXXI—No 1

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

"3 LEADERS"

WM. DOW

ALES

STOUTS

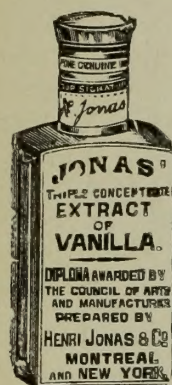
ET

EXTRAIT DE MALT

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au "Département des commandes par la poste," 38 Square Chaboillez, Montréal.

Essences culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS



JONAS'
TRIPLE
CONCENTRE

	Prix par Grosse
1 oz.	12 00
2 oz.	22 80



JONAS'
ROYAL
QUINTESSENCE

	Prix par Grosse
4 oz.	60 00
8 oz.	108 00



" SOLUBLE "

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



JONAS'
TRIPLE
CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	27 60
4 oz.	48 00
8 oz.	90 00
16 oz.	174 00



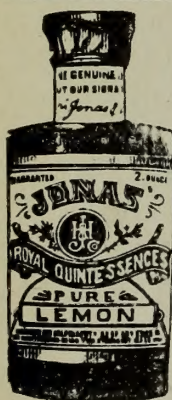
" ANCHOR "
PUR
CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	14 40
4 oz.	25 80
8 oz.	43 20
16 oz.	86 40



" LONDON "

	Prix par Grosse
1 oz. "London"	7 80
2 oz. "	11 40



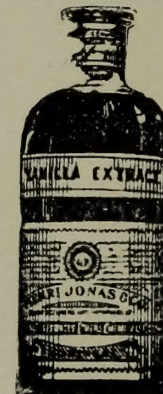
JONAS'
ROYAL
QUINTESSENCE

	Prix par Grosse
2 oz.	28 80
2 1/4 oz.	32 40
5 oz.	55 20
8 oz.	96 00
8 oz. carré	96 00



" GOLDEN
STAR "
Double Force

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



ESSENCE A LA
MESURE
pour les confi-
seurs

	Essence à la livre
Ext.	1 25
X	1 60
XX	2 00
XXX	2 50
XXXX	3 00
XXXXX	3 50
XXXXXX	4 00

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix \$8 à \$24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest

MONTREAL



POUR REPAS NOURRISSANTS

Vos clients trouveront dans les Fèves au Lard Simcoe un excellent succédané de la viande pour les mardi et vendredi. Un plat de ces fèves contient autant de valeur alimentaire que la plupart des viandes. Faites cette suggestion à vos clients et poussez ainsi vos ventes de

Fèves au Lard Marque Simcoe

(AVEC SAUCE TOMATES)

Chaque boîte vendue en fait vendre une autre.

Dominion Canners, Limited
HAMILTON (Canada)



PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{4}$ livre et de $\frac{1}{2}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{4}$ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle.Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{4}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{4}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 20 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{4}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves	La doz.
Corned Beef Compressé.....	$\frac{1}{4}$ s. 2.90
— — —	1s. 4.25
— — —	2s. 9.00
— — —	6s. 24.75
— — —	14s. 75.00

Roast —	$\frac{1}{4}$ s. 2.90
— —	1s. 4.00
— —	2s. 8.35
— —	6s. 24.75
Boeuf bouilli..	1s. 4.00
— —	2s. 8.35
— —	6s. 24.75
Veau en gelée	$\frac{1}{4}$ s. 2.90
— —	1s. 4.25
Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do, 43 livres, 4 douzaines, la douz.	1.25
do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine	2.00
do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine	2.90
— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres....	2.00



— au lard, grandeur $1\frac{1}{4}$	
Sauce Chili, la douzaine..	1.35
— Tomates, la douzaine	1.35
Sans sauce la douzaine	1.00
Pieds de cochons sans os....	1s. 2.50
— — —	2s. 3.50
Boeuf fumé en tranches, boîtes de ferblanc	$\frac{1}{4}$ s. 2.35
— — — de ferblanc	1s. 2.35
— — — pots en verre	1s. 3.50

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers, - - MONTREAL.



Nouvelle
forme
ajustée

Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX
**FAUX-COLS
ARROW**

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants, Montréal



Le Marchand Soigneux

Pouvez-vous imaginer quelque chose qui fasse une impression plus favorable sur votre commerce que votre réputation de marchand "soigneux"?

Naturellement, cela suggère de suite la qualité et la quantité de produits alimentaires vendus — mais qu'en est-il pour l'approvisionnement d'huile? Etes-vous aussi soigneux à ce sujet? Peut-être votre attention n'a-t-elle jamais été attirée par une meilleure manière de manutentionner l'huile et vous faites de votre mieux, avec des procédés impropres. S'il en est ainsi, renseignez-vous sur le

Système d'emmagasiner de l'Huile

Il complète votre filière de service "soigné." Il prévient les dommages aux denrées alimentaires dus aux exhalaisons de l'huile; il préserve les planchers d'huile; il donne la mesure exacte; il abolit les dangers d'incendie, il est rapide, pro-

pre et agréable à faire fonctionner. Il améliore le magasin où il se trouve installé.

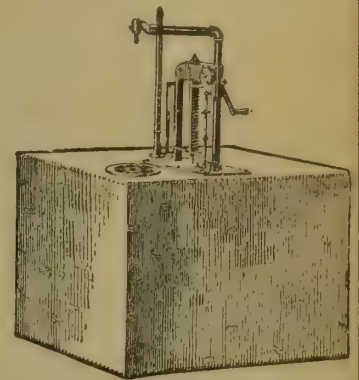
Ecrivez-nous pour notices explicatives intéressantes.

S. F. BOWSER & CO., Inc., Toronto (Ont.)

BUREAUX DE VENTES DANS TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS PARTOUT

BOWSER
ESTABLISHED 1885



— en verre	¼s. 2.75
— en verre	¼s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	¼s. 1.95
Jambon et pâté de veau	¼s. 1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en ferblanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	¼s. 0.65
— en ferblanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier	¼s. 1.30
— de verre, poulet, jambon, langue	¼s. 1.30
Langues	¼s. 1.30
—	1s.
— de boeuf, boîtes en ferblanc	¼s. 2.75
—	1s. 7.50
—	1¼s. 12.00
—	2s. 15.50
— en pots de verre	1s.
— de boeuf pots de verre	size 1¼
—	2s.
Viande hachée en "tins" cachetées hermétiquement	1s. 2.70



Mince meat	1s. 2.70
—	2s. 3.80
—	3s. 4.90
—	4s. 6.75
—	5s. 12.00

Viande hachée.	
En seaux de 25 livres	0.17
En cuves, 50 livres	0.17
Sous verre	2.25

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles.	
— 56" 16 —	2.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2	1.22
— — 24 " — ¼ — 2	1.70
— — 17 " — 1 — 1	2.25

Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.24
— 10 —	0.25
— 5 —	0.27

Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
--------------------------------------------------------------------------------------------------	-------

Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do., 42 liv., 4 douz., la douz.	1.25

Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
do, 42 liv., 2 douz., la douz.	2.00

do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	1.90
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	1.20
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.25
do, grosses boîtes, 82 liv., ¼ douz., la douz.	12.50

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	0.24
---------------------------------------------------------------------------	------

do, 42 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.75
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.45
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.75
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	9.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ¼ douz., la douz.	16.00
Pork & Beans, Tomato, 1¼	1.25
Pork & Beans plain, 1¼	1.60
Veau en gelée	2s. 9.00
Hachis de Corned Beef	1¼s. 3.00
—	1s. 3.50
—	2s. 5.50
Beefsteak et oignons	¼s. 2.90
—	1s. 4.25
—	2s. 5.50
Saucisse de Cambridge	1s. 4.00
—	2s. 5.00
Pieds de cochons sans os	¼s. 2.50

Prix sujets à changements sans avis. Commandes prises par les agents su-jettes à acceptation. (Produits du Canada).

F.O.B. Franco
Toronto dans Qué.
la et Ontario
livre La liv.

Seaux en bois, la liv.	0.10
Seaux en bois, 50 liv.	0.08¼
Caisses en bois 50 liv.	0.03¼
Canistres 5 livres	0.11¼
Canistres 10 liv.	0.10
Barils en fer 100 livres	0.07¼
Barils 400 livres	0.08¼

**QUE LE MEME PLAISIR QUE VOUS
TROUVEREZ A DEGUSTER UNE
TASSE DE**

THÉ DU JAPON

vous environne pendant cette période de fêtes--tel est notre souhait bien cordial.

Que l'année qui vient vous apporte bien du succès et un plus gros volume de ventes obtenu par l'intermédiaire du Thé du Japon : telle est notre plus douce espérance à cette saison de l'année.



**L'Association du Thé
du Japon**

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

Nous vous souhaitons une année de bonheur et de prospérité

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LTD.
MONTREAL

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . . 1.40



Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.70
4 doz. de 4 oz. 1.05
4 doz. de 6 oz. 1.45
4 doz. de 8 oz. 1.75
4 doz. de 12 oz. 2.40
2 doz. de 12 oz. 2.45
4 doz. de 1 lb. 2.85
2 doz. de 1 lb. 2.90
1 doz. de 2 1/2 lbs. 7.25
1/2 doz. de 5 lbs. 12.95
2 doz. de 6 oz. à la
1 doz. de 12 oz. cas
1 doz. de 16 oz. 8.15

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse

4 doz. à la caisse 4.85
3 caisses . . . 4.75
5 caisses ou plus 4.70

Soda "Magic" la C



No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 3.95
5 caisses . . . 3.90
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . 4.35
5 caisses . . . 4.25
Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett" Caque de 100 livres, par caque . . . 4.65

Barils de 400 livres, par baril . . 13.80
Crème de Tartre "Gillett"



1/2 lb. ppts. papier. La doz. (4 doz. à la caisse) 2.45
1/2 lb. paquets de papier
1/2 lb. Caisse avec cou- (4 doz. à la caisse) 4.75
vercle vissé. (4 doz. à la caisse) 5.40

Par Caisse

2 doz ppts. 1/2 lb. }
4 doz. ppts. 1/2 lb. } Assortis 19.00
5 lbs. canistres carrées (1/2 doz. la lb. dans la caisse) . . . 0.82 1/2
10 lbs. caisses en bois . . . 0.78
25 lbs. seaux en bois . . . 0.78
100 lbs en barillets (baril ou plus) 0.73 1/2
360 lbs. en barillets . . . 0.72 1/2

Vendue en Canistres Seulement
Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett; en vigueur depuis le 12 octobre 1917:

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) . . . 0.10 1/2

— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.11

Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres . . . 0.11

Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) . . . 0.11

Barils d'Empois Blanc No 1, (300 livres) . . . 0.11

Edwardsburg Silver Gloss, paquet de 1 liv., (30 liv.) . . . 0.12

Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres . . . 0.13 1/2
— (36 liv.) . . .

boîtes à couillisses de 6 livres . . 0.13 1/2

Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) . . . 0.11 1/2

Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse . . . 2.50

Celluloid . . .

Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse . . . 4.80

Empois de cuisine.

W. T. Benson's & Co's. Celebrated Prepared Corn (40 liv.) . . 0.12

Canada Pure Corn Starch (40 livres) . . . 0.11

Farine de pomme de terre raffinée Casco, (20 liv.), paquets de 1 livre . . . 0.18

(Boîte de 20 liv., 1/2 c. en plus, excepté pour la farine de pomme de terre).

VOS CLIENTS,

M. l'épicier, étudient aujourd'hui l'ECONOMIE plus que jamais.

N'hésitez pas à leur dire que les

Fèves au Lard de CLARK



sont exactement ce qui leur faut—Elles constituent un mets parfait.

*Elles épargnent des ennuis.
Elles épargnent du temps.
Elles épargnent du travail.
Elles épargnent de l'argent.*

Et elles sont pour vous les articles qui se vendent le plus rapidement.

W. Clark Ltd - Montréal

UN BON VENDEUR

La Farine Préparée de Brodie

Voyez le Coupon des Epiciers dans chaque Carton.

**Brodie & Harvie Limited,
Tél. Main 436. MONTREAL**

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SODA
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINÉRALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, L'ASALLE 266

TELEPHONE

SAUCISSE DIONNE

Tél.
L'asalle 92

Faite Exclusivement
de

PORC FRAIS

La Meilleure
Saucisse au
Monde

Tenez-la

en stock et ayez
des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE



Tél. Bell Est 3065

L. SEMETEYS

Manufacturier de
Confitures, Sirop, Oignons, Cornichons, Botteraves.

Demandez nos
Liqueurs de Familles

191 rue Montcalm
MONTREAL

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



sont dignes de
confiance; tous
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constamment
en demande,
ce sont les modèles
des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

REGISTERED
TRADE-MARK

Faite en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1750
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS.)

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.

Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3
livres, 1 douz., en caisse... 4.75
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cal-
se... 5.15
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse... 5.50
— 10 liv., ¼ doz. en caisse... 5.25
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse... 5.20
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres... 0.07 ½
Demi-Baril, environ 350 livres... 0.07 ½
Quart de baril, environ 175 liv... 0.08
Beaux en bois de 3 gals., 25 liv.,
chaque... 2.65
— 3 gals., 38 ½ liv., cha-
que... 3.75
— 5 gals., 65 liv., cha-
que... 5.85

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines... 5.65
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine... 6.00
Boîtes de 10 livres, ¼ douzaine... 5.75
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine... 5.70
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une
anse en fil de fer).

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois
jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'Onta-
rio à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

**BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL**

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.

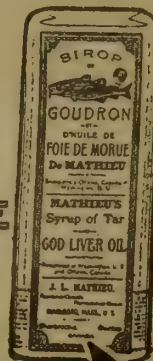
SIROP

DE GOUDRON ET
D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P.Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Envoyez votre com- mande aujourd'hui pour la poudre d'Oeufs Populaire's

Dix cents pour une douzaine d'oeufs — voilà ce qu'est la poudre Populaire pour vos clients.

La Poudre d'Oeufs Populaire est garantie donner d'aussi bons résultats que les oeufs frais, pour tous gâteaux, puddings, etc., en outre elle se conserve indéfiniment.

Mode d'emploi détaillé sur chaque paquet.

ECRIVEZ-NOUS A PRESENT

La COMPAGNIE IMPERIALE Enregistrée
26 rue Demers et 645 rue St-Valier, Québec (P.Q.)

La Le La Qualité Service Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

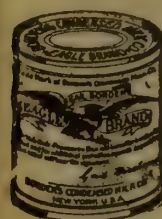
Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

The Montreal Biscuit Company

Manufacturiers de
Biscuits et Confiseries

Montréal



LAIT CONDENSE

La caisse	
Marque Eagle, 48 boîtes	8.75
— Reindeer, 48 boîtes	8.45
— Silver Cow, 48 boîtes	7.90
— "Gold Seal" et "Purity", 48 boîtes	7.75
Marque Mayflower, 48 boîtes	7.75
— "Challenge", "Clover", 48 boîtes	7.25



Lait Evaporé

Marques St-Charles, Jersey, Peerless,	
"Hotel", 24 boîtes . . .	5.40
"Tall", 48 boîtes . . .	6.50
"Family", 48 boîtes . . .	5.50
"Small", 48 boîtes . . .	2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24 boîtes	5.75
— — "Petite", 48 boîtes	6.00
— Regal, 24 boîtes	5.40
Cacao Marque Reindeer — 24 grandes boîtes	5.75
— Marque Reindeer, petites boîtes	6.00

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE
Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.	
Macaroni "Bertrand"	manquant
Vermicelle —	—

Sphaghettil —	—
Alphabets —	—
Nouilles —	—
Coquilles —	—
Petites Pâtes —	—

Extrait, Culinaires "Jonas" La dos.

1 oz. Plates Triple Concentré	1.00
2 oz. — — — — —	1.90
2 oz. Carrées — — — — —	2.30
4 oz. — — — — —	4.00
8 oz. — — — — —	7.50
16 oz. — — — — —	14.00
2 oz. Rondes Quintessences	2.40
2 1/2 oz. — — — — —	2.70
5 oz. — — — — —	4.60
8 oz. — — — — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences,	8.00
4 oz. Carrées Quintessences,	
bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences,	
bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.30
4 oz. — — — — —	2.15
8 oz. — — — — —	3.60
16 oz. — — — — —	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
2 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
2 oz. Plates Solubles	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
8 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
1 oz. London	0.65
2 oz. — — — — —	0.95

Extraits à la livre, de . . \$1.25 à \$4.00
— au gallon, de 8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.	
Marque Froment, 1 doz., à la caisse	1.00
Marque Jonas, 1 doz., à la caisse	1.00

Vernis militaire à l'épreuve de l'eau, \$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony 1 doz. à la caisse	10.00
Small 2 — — — — —	9.00
Medium 2 — — — — —	12.00
Large 2 — — — — —	manquant
Tumblers 2 — — — — —	—
Mugs 2 — — — — —	—
Nugget 2 — — — — —	—
Athenian 2 — — — — —	—
Gold Band Tu 2 — — — — —	—
No. 64 Jars 1 — — — — —	—
No. 65 — 1 — — — — —	25.80
No. 66 — 1 — — — — —	28.80
No. 67 1 — — — — —	manquant
No. 68 — 1 — — — — —	—
No. 69 — 1 — — — — —	—
Molasses Jugs 1 — — — — —	—
Jarres, 1/4 gal. 1 — — — — —	—
Jarres, 1/2 gal. 1 — — — — —	—

Poudre Limonade "Mesina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse	à \$15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,	à \$36.00 la grosse.
Sauce Worcestershire	15.00
"Perfection" 1/2 pt. à \$15.00 la grosse,	3 douzaines par caisse.



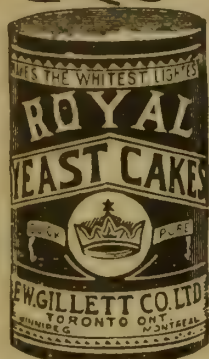
Fait en Canada

Caisse assortie, contenant 4 douz.	3.60
Citron — 2 — — — — —	1.80
Orange — 2 — — — — —	1.80
Framboise — 2 — — — — —	1.80

ROYAL YEAST CAKES

Epiciers: *Tout détaillant qui encourage ses clients à cuire eux-mêmes leur pain leur rend un service même s'ils ne peuvent pas réaliser cela, et en même temps il augmente sa vente de farine. Le pain cuit à la maison avec la Levure Royale possède une puissance nutritive plus grande que celui fait avec tout autre, et c'est un moyen d'enrayer le haut coût de la vie en réduisant le montant des viandes dispendieuses nécessaires pour fournir la nourriture indispensable au corps. Il n'y a pas de substitut.*

ROYAL YEAST CAKES



BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG

MONTREAL



BLUE LABEL



Mettez-les en évidence à présent

qu'il ne pas faire tourner en votre faveur la demande extraordinaire qui prévaut pour le poisson, en mettant en évidence un approvisionnement de la

Marque populaire
BRUNSWICK
d'aliments marins?

Vos clients les plus difficiles apprécieront les qualités de saveur de ces délicieux aliments marins. Vous pouvez recommander en confiance, chacune de ces lignes, elles sont aussi parfaites que possible. Prenez en stock les lignes suivantes et mettez-les dans vos étalages; vous verrez comme elles se vendront vite.

¼ SARDINES A L'HUILE

FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)

HARENGS SAUCE TOMATE

¼ SARDINES A LA MOUTARDE

KIPPERED HERRING

CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants

du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 } PAR AN.
Canada et Etats-Unis . \$2.00
Union Postale, frs . . 20.00

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 4 janvier 1918

Vol. XXXI—No 1

UNE MENACE POUR LE COMMERCE DU PAYS

LA SOURCE DES DISSENTIMENTS

Depuis que les élections fédérales ont soulevé dans le cœur et dans l'esprit du peuple canadien les haines et les dissentiments, suivant les races et les religions qui forment la base de notre population, il s'est créé, particulièrement entre les provinces de l'Ontario et du Québec, une situation tendue à un tel degré de passion vindicative, qu'on peut s'en montrer légitimement inquiet et considérer cet état de choses comme une grave menace pour la sécurité commerciale du pays.

On aurait pu croire que tous ces soulèvements d'antipathie, prendraient fin avec les élections. Chacun a droit d'avoir les opinions que bon lui semble et sur le terrain politique, les pires déchirements ne sont pas pour surprendre, d'autant que, le plus souvent, ils font partie d'une mise-en-scène voulue qui n'est rien moins que superficielle et ne laisse pas de traces profondes une fois que le rideau est tombé sur la comédie électorale. Mais tel n'a pas été le cas aux dernières élections; loin de faire cesser la lutte, le résultat du scrutin a été non pas l'arc-en-ciel qui indique le beau temps après l'orage, mais bien l'ouragan qui déracine et qui désorganise tout, l'élément qui détruit et qui secoue jusqu'au cataclysme. Et les esprit surchauffés de part et d'autre ont prononcé des paroles dangereuses, ont proféré des insultes regrettables qui nous mènent à deux doigts de la guerre civile. Ce n'est plus seulement une question politique, c'est devenu un danger national que le commerce a le droit et le devoir d'enviesager et de discuter sagement.

Pour entamer cette discussion honnêtement et loyalement, il faut savoir échapper à l'esprit de parti et examiner les faits à la lueur de la vérité et non au tintamarre de paroles insensées et de racontars dénués de fondement.

Qui doit-on incriminer dans cette échauffourée tumultueuse qui jette l'une contre l'autre deux grandes races et met aux prises deux sangs justifiables de revendiquer des vertus ancestrales et des qualités ataviques? Ah! gardons-nous bien de jeter le blâme à la légère d'un côté comme de l'autre. C'est en se jetant mutuellement à la face les accusations et les injures que l'on envenime les choses, et ceux qui à l'heure présente, dans la gravité de la situation, se complaisent à jouer pareil jeu travaillent délibérément contre le pays et font oeuvre de révolutionnaires et d'anarchistes.

On dirait que le heurt fratricide dont nous sommes les témoins est le résultat d'un véritable complot ourdi savamment et patiemment et non la conséquence d'une évolution naturelle et fatale, comme certains tendent à le faire croire.

On est bien obligé d'admettre, en ce qui concerne les Canadiens-Français, que les journaux ontariens ont, de longue date préparé une campagne de dénigration contre notre race, qui devait fatalement provoquer tôt ou tard un soulèvement d'indignation et briser les liens d'amitié qui semblaient sceller les deux provinces-soeurs. Est-ce là manque d'information, mauvaise information ou parti pris? Nous ne voulons nous prononcer à ce sujet, mais il est un fait avéré, c'est que nous avons eu dans l'Ontario une très mauvaise presse et que les faits nous concernant ont été dénaturés à dessein. Prenons par exemple le point de vue du recrutement. En a-t-on assez dit sur ce sujet? A-t-on assez insulté nos concitoyens de Québec, sans même chercher à savoir si, dans le système de recrutement imposé par les autorités, il n'y avait pas quelque chose de défectueux qui empêchait les résultats attendus et

Ne courez aucun risque de perdre des ventes; ayez toujours en
mains un ample stock de

TABAC NOIR A CHIQUER

Black Watch



mettait obstacle à la bonne volonté de nos compatriotes. Et pourtant, Dieu sait que, dans cette question qui n'était basée que sur du sentiment, on a manqué de délicatesse, on n'a tenu compte d'aucune aspiration, on n'a même pas tenu compte de la question primordiale du langage.

Il est bien évident cependant, que celui qui s'engage volontairement, librement à combattre pour une idée a le droit de savoir avec quels chefs il va, et de se joindre à ceux qui parlent le même langage que lui, qui sont capables de le comprendre et avec lesquels il peut échanger ses idées, ses confiances et ses espoirs aux moments des luttes suprêmes et des efforts surhumains. Il semble même qu'on ait voulu vexer les Canadiens-Français, en plaçant comme chef du recrutement dans le Québec, un ministre méthodiste. Que d'autres choses combinées, assemblées, ont nui à ce travail de recrutement dans notre province! Et c'est cela que l'on aurait dû dire hautement, en mentionnant les chiffres qui d'ailleurs forment des contingents honorables.

Et, malgré ces empêchements, malgré cette hostilité ou cette maladresse, beaucoup de Canadiens-Français se sont enrôlés et ont écrit dans notre histoire une page combien glorieuse. Pourquoi ne l'a-t-on pas chantée dans l'Ontario cette page d'histoire au lieu de déblâter des sottises sur notre compte et de faire d'une faiblesse motivée un caractère principal et distinctif de notre race?

Et journellement, dans les listes des pertes canadiennes sur les champs de bataille d'Europe, ne voit-on pas fraterniser dans un touchant rapprochement des noms canadiens-français et des noms canadiens-anglais? Est-ce là signe d'animosité?

Si, au Canada, il s'était fait, depuis la guerre, autant de travail pour unir les éléments de la population, qu'on en a fait pour les diviser, nous n'en serions pas où nous en sommes et la mentalité qui règne à présent serait totalement différente de part et d'autre.

Mais les agitateurs ont fait oeuvre tellement néfaste qu'à l'heure présente la division ne se manifeste pas seulement dans les opinions et dans les sentiments, mais aussi bien dans les pratiques commerciales où le venin de désunion semble vouloir s'infiltrer. Des manufacturiers anglais affectent de vouloir priver les marchands du Québec de leurs produits, alors que certains marchands de notre province répliquent à cet ostracisme en éconduisant les voyageurs anglais. Décidément cela se gâte. Il est temps de sonner la cloche d'alarme et d'essayer d'apaiser les esprits.

Car, il est à craindre que, l'effervescence des esprits aidant, quelques cas particuliers se généralisent rapidement et lèsent les intérêts de ceux, très nombreux, qui n'ont pas manifesté des sentiments hostiles d'un côté comme de l'autre.

Si, dès maintenant, on ne met en garde les commerçants et industriels anglais comme français contre la gangrène désunionniste, l'anarchie ne tardera pas à éclater et à tout bouleverser dans les deux camps. On verra des maisons anglaises animées du meilleur esprit vis-à-vis des Canadiens-Français être boycottées, ou des maisons anglaises refuser le service systématique aux maisons canadiennes-françaises. Il ne faut pas que pareille chose se produise, ce serait néfaste pour le pays et l'instant est venu de souligner le danger et de prononcer des paroles de conciliation.

Sans se rendre compte de la portée de leurs paroles,

ce sont des Canadiens-Anglais qui ont parlé de l'isolement de la province du Québec et en ont envisagé la possibilité. Franchement, n'y a-t-il pas eu de ce côté provocation? C'était évidemment, dans l'effervescence de la période électorale, mais tout de même, il y a des limites aux arguments politiques, et il est des phrases qu'on ne devrait prononcer qu'après avoir tourné sept fois la langue dans la bouche, comme dit le sage.

Si Québec rompait le pacte de la Confédération, il est probable qu'au point de vue manufacturier et commercial, ce serait l'élément anglais qui en souffrirait le plus. Les entreprises industrielles si nombreuses en Ontario, ne peuvent subsister que par la consommation de la population toute entière du pays. Déjà ces industries souffrent du fait que la population canadienne est trop limitée pour leur capacité de production et elles parlent de l'isolement du Québec? C'est un enfantillage. Les manufacturiers de l'Ontario savent très bien qu'ils ne peuvent renoncer à un élément de population qui est un apport fondamental dans leurs affaires. D'ailleurs, le Québec, province agricole, possède en lui sa propre vie, les produits de nécessité n'y manqueront pas et les cultivateurs trouveront toujours marché ouvert pour leur production. Quant au luxe, cela passe après et avec de l'argent, on trouve toujours où s'approvisionner. Alors?

Franchement, il n'est pas raisonnable d'arriver à de telles extrémités et les commerçants sérieux du Québec ou de l'Ontario ne sauraient se laisser entraîner par ce courant néfaste qui sera suivi d'une réaction heureuse, espérons-le.

On peut différer d'opinion sur certaines questions, sans pour cela briser les pactes d'unité nationale, on peut discuter sans s'entretuer. Et nous croyons, qu'il peut y avoir une base d'entente loyale entre Canadiens-Français et Anglais pour peu que chacun y mette un peu du sien. C'est à trouver ce point de conciliation, par un traitement mutuel équitable et respectueux, que l'on devrait travailler sérieusement dans les deux provinces-soeurs, au lieu de donner au monde qui se bat pour un idéal de liberté, le triste spectacle de luttes intestines.

UN APPEL AU CLERGE

L'honorable J.-E. Caron, ministre de l'Agriculture de la Province du Québec vient d'adresser une circulaire très intéressante à tous les curés de la province pour les prier de l'aider dans sa campagne d'éducation à l'effet d'inciter les cultivateurs à augmenter la production de quatre denrées alimentaires, à savoir: le porc, le blé, les fèves et les pois. Les motifs qui ont déterminé cette campagne sont: d'abord qu'en produisant beaucoup de ces articles de première nécessité, les cultivateurs y trouveront logiquement un réel profit pécuniaire; en second lieu, qu'ils diminueront ainsi pour eux et pour les autres les risques de famine qui nous menacent, et qu'enfin, en exportant le surplus des denrées produites, ils aideront de la manière la plus efficace, à la cause des armées alliées — cause commune à l'humanité civilisée.

Il ne fait aucun doute que le clergé de la province du Québec apportera son appui précieux à une oeuvre d'un intérêt économique aussi évident.

RAPPORT DU COMITE DU COMMERCE D'EPICERIE (suite)*

CLASSIFICATION DU COMMERCE et MESURES ET REGLEMENTATIONS ADOPTEES par L'ADMINISTRATION DU CONTROLE DES VIVRES

Pour appliquer d'une façon appropriée le plan régissant le contrôle du commerce sous l'administration du Contrôle des Vivres, il est aussi nécessaire, à notre avis, de définir les différentes classes et les diverses sections du commerce, que d'adopter les mesures et réglementations auxquelles elles seront soumises.

En autant que possible, les groupes énumérés sont destinés à englober toutes les classes de commerce faisant affaires de produits alimentaires et de marchandises généralement employées et reconnues comme nécessaires à la consommation domestique.

Cette classification s'établit de la manière suivante :

1. Les Manufacturiers.
2. Les Marchands de gros.
3. Les Entrepôts.
4. Les Agents à commission.
5. Les Courtiers.
6. Les Marchands-Détaillants.

Les groupes ci-dessus sont supposés comprendre toutes les classes faisant affaires en produits alimentaires et telles autres lignes reconnues comme nécessaires pour la consommation domestique.

S'il devenait évident que, dans la pratique, la vente de produits alimentaires se fait par d'autres lignes commerciales que celles énumérées, et que la nécessité s'impose de les soumettre à une réglementation, d'autres classifications pourraient être ajoutées.

Les mesures et réglementations régissant les classes de commerce déjà énumérées, sont faites en vue d'obtenir un juste traitement et de prévenir les pratiques malhonnêtes qui peuvent avoir été suivies dans le passé, du fait que jusqu'à présent, il n'y a pas eu de règles définies pour la conduite des affaires.

* * *

DEFINITIONS ET CLASSIFICATION DU COMMERCE POUR LES FINS DE CE RAPPORT

CLASSE I

Manufacturier.

Un manufacturier est celui qui fait avec des matières premières ou autres produits, un article ou des articles finis ou partiellement finis qui peuvent être placés sur le marché canadien pour la consommation domestique, soit en vrac soit en paquets, sous un droit de propriété ou sous une marque de fabrique.

CLASSE 2.

Marchand de gros.

Un marchand de gros est celui qui n'a pas de compte de détail et qui ne vend pas directement au consommateur.

CLASSE 3

Entrepôt.

Un entrepôt ou fournisseur du gros, est celui qui fait le trafic des marchandises, agissant comme importateur ou marchand à son propre compte et qui ne vend qu'aux manufacturiers et au commerce de gros.

CLASSE 4.

Agent à commission.

Un agent à commission est celui qui vend des marchandises pour les propriétaires sur une base de commission seulement.

CLASSE 5

Courtier.

Un courtier est celui qui agit comme intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur, vendant sur une base de courtage ou commission et qui ne doit être en aucune manière, intéressé directement ou indirectement dans le profit réalisé sur la vente des marchandises qu'il tient.

CLASSE 6.

Marchands-Détaillants.

Les marchands-détaillants sont ceux qui sont régulièrement établis en affaires pour la vente de marchandises directement aux consommateurs.

* * *

Mesures et Réglementations régissant la vente de toutes les classes de produits alimentaires vendus au Canada par des personnes, maisons ou corporations, tenant commerce sous les classifications numériquement dénommées

1, 2, 3, 4, 5 et 6.

REGLE I.

Tous les pourvoyeurs de vivres sujets à la licence.

Toute personne, maison ou corporation, engagée dans la vente des produits alimentaires au Canada sera sujette à la licence ou à la réglementation du Contrôleur des Vivres.

REGLE 2.

Marchands licenciés.

Toute personne, maison ou corporation engagée dans la vente des produits alimentaires au Canada, qui sera requise par le Contrôleur des Vivres de faire affaires sous licence, devra tenir les livres de comptes qu'il con-

*Voir notre numéro du 28 décembre.

vient, relever le stock au moins une fois par an et préparer annuellement un état financier montrant l'actif et le passif de l'entreprise.

REGLE 3.

Pour prévenir les profits excessifs.

Tout manufacturier, marchand de gros, entrepositaire, agent à commission, courtier et détaillant sera sous la direction du Contrôleur des Vivres et n'aura pas le droit de faire des profits plus élevés que ceux d'avant-guerre.

REGLE 4.

Licences non transférables.

Les licences ne sont pas transférables.

REGLE 5.

Exhibition de tous les numéros de licence.

Le numéro de licence devra figurer sur toutes les factures, copies de commandes remises aux acheteurs, ainsi que sur les entêtes de lettres et communications. Dans tous les cas où plus d'une licence est accordée, les numéros de toutes les licences doivent figurer.

REGLE 6.

Annonces.

Tout licencié devra faire figurer le nom de sa licence sur toutes ses annonces.

REGLE 7.

Rapports mensuels.

Sur les lignes énumérées dans la règle 8, et telles autres lignes qui peuvent y être ajoutées, tous les porteurs de licence peuvent être requis de faire des rapports mensuels, en duplicata, sur des formules qui seront fournies par le Contrôleur des Vivres, (le porteur de licence gardant le duplicata dans son classeur à son bureau); ces rapports montrant le stock en mains au dernier jour de chaque mois, ainsi que les arrivages pendant le dit mois. Ces rapports devront être adressés par poste au Contrôleur des Vivres ou à son agent, le ou avant le quinzième jour du mois suivant.

REGLE 8.

Lignes énumérées.

Suivent ci-dessous les lignes de marchandises énumérées dont il est question dans la règle 7:—

Le Sucre.

L'oléomargarine.

Le fromage (canadien en vrac).

Les produits en conserves:

Tomates, Blé-d'Inde, Pois, Fèves, Fèves au lard, Corned Beef, Saumon, Lait condensé, lait évaporé.

Fèves sèches (canadiennes).

Riz.

Prunes.

Raisins.

Et telles autres lignes qui peuvent être ajoutées par le Contrôleur des Vivres.

REGLE 9.

Application pour licence.

L'application pour licence doit être faite sur les for-

mules prescrites par le Contrôleur des Vivres, et doit être accompagnée d'un chèque et d'une déclaration de la classe ou des classes d'affaires pour lesquelles l'ap-
plicant désire être licencié.

Toute personne, maison ou corporation faisant affaires dans plus d'une classe, pour lesquelles des licences sont exigées, — doit obtenir une licence séparée pour chaque classe dans laquelle il fait affaires.

REGLE 10.

Licence pour classe 1, 2 et 3.

Le taux annuel de la licence pour les classes 1, 2 et 3 sera établi sur la base suivante:—

\$50.00 pour un chiffre d'affaires annuel de \$500,000.00 ou moins, et \$5.00 additionnels pour chaque \$100,000.00 d'affaires supplémentaires.

REGLE 11.

Taux des licences pour les classes 4 et 5.

Les taux de licences annuelles pour les classes 4 et 5 seront de \$50.00.

REGLE 12.

Taux des licences pour la classe 6.

Les taux de licences pour les détaillants seront établis sur la base suivante:—

Pour \$20,000.00 d'affaires ou moins . . .	\$1.00 par an
De \$20,000.00 à \$40,000.00 ou moins . . .	\$2.00 par an
De \$40,000.00 à \$60,000.00 ou moins . . .	\$3.00 par an
De \$60,000.00 à \$80,000 ou moins . . .	\$4.00 par an
De \$80,000.00 à \$100,000.00 ou moins . . .	\$5.00 par an

et \$5.00 pour chaque \$100,000.00 d'affaires additionnels.

REGLE 13.

Clause de pénalité.

Nulle personne ne devra sciemment acheter ou vendre une commodité alimentaire dans le Dominion du Canada, d'une personne, maison ou corporation non licenciée et sujette à avoir une licence conformément à ces réglementations. La pénalité pour violation délibérée des réglementations du Contrôleur des Vivres sera une amende de pas moins de \$50.00 pour la première offense, \$100.00 pour la seconde offense, \$500.00 pour la troisième offense, ou retrait de la licence à la discrétion du Contrôleur des Vivres.

Le défaut de faire application pour licence dans les quinze jours qui suivront la notification en règle par le Contrôleur des Vivres rendra passible telle personne, maison ou corporation, d'une amende de pas moins du double du taux de la licence et en outre d'une pénalité de \$5.00 par jour pour chaque jour de retard après la dite notification.

REGLE 14.

Ventes en combinaison.

Il ne sera pas permis à un détaillant de vendre ou d'offrir en vente un article à la condition que l'acheteur soit obligé d'acheter d'autres marchandises. Chaque article doit être vendu sur ses mérites et non en combinaison.

(A suivre au prochain numéro).

LOIS NOUVELLES CONCERNANT LA VENTE DE CERTAINS PRODUITS

REGLEMENTATION DE LA VENTE DU LAIT

Le contrôleur des vivres vient de régler la vente du lait au Canada, suivant les ordonnances suivantes:

1. Qu'à partir du et après le premier jour de janvier A.D. 1918 et jusqu'à nouvel ordre, les distributeurs de lait ne pourront pas charger plus pour le lait qu'ils pourront vendre que le coût véritable du lait livré à destination, en plus de tel coût sur le lait vendu dans la prov. de la Col.-Britannique—5.25c par pinte

"	de l'Alberta	—5.25c.	"
"	de la Saskatchewan	—5.25c.	"
"	de Manitoba	—5.25c.	"
"	d'Ontario	—5.	"
"	de Québec	—5.	"
"	de la Nouvelle-Ecosse	—5.	"
"	du Nouv.-Brunswick	—5.	"
"	de l'Île du P.-E.	—5.	"

2. Aucun marchand de détail ne pourra demander un prix plus élevé pour le lait que le prix chargé au consommateur dans la localité habitée par le marchand de détail en question.

3. Que tout distributeur, si le coût de la distribution est augmenté pour cause d'augmentation du prix de la main-d'œuvre ou autrement, que cette augmentation affecterait, pourra fournir la preuve d'une telle augmentation au Contrôleur des vivres et lui demander que le montant maximum prescrit dans le présent ordre pour les distributeurs de la province dans laquelle ce distributeur vend du lait soit augmenté.

4. Aucun distributeur vendant du lait dans aucune localité où le montant payé aux distributeurs est moindre que le maximum ainsi fixé, ne pourra augmenter ce montant sans avoir d'abord obtenu une permission par écrit de la part du Contrôleur des vivres.

5. Et dans cet ordre l'expression,

- (a) "distributeurs de lait" signifie une personne qui achète du lait d'un producteur de lait et distribuer le lait au consommateur;
- (b) "place d'affaires d'un distributeur de lait" signifie l'endroit d'où se fait la distribution au consommateur;
- (c) "marchand de détail" signifie une personne qui achète le lait d'un distributeur de lait et vend le lait au consommateur.

REGLEMENTATION DE LA VENTE DU SON ET DU BRAN DE SON.

La vente du son et du bran de son vient d'être soumise à une réglementation, en vertu des pouvoirs conférés au Contrôleur des vivres. En conséquence il est ordonné.

Que le prix maximum auquel les meuniers vendront le son et le bran de son ou "middlings" après le 17^e jour de décembre 1917 sera:

\$24.50 la tonne de 2,000 liv. pour le son.

\$29.50 la tonne de 2,000 liv. pour le bran de son.

Ces prix seront pour le son et le bran de son ou "middlings" en gros, fret payé à Fort William et Port-Arthur. A ces prix peut être ajouté le coût des sacs et du fret à partir de Fort William et Port-Arthur jusqu'au point de destination à l'est de Fort William et Port-Arthur. Aux points situés à l'ouest de Fort William et Port-Arthur le prix maximum du son et du bran de son en gros sera le prix à Fort William et Port-Arthur, moins la différence entre le coût du fret jusqu'à ces points et le coût du fret pour livraison à Fort William et Port-Arthur.

Toutes les factures de ventes faites à l'est de Fort William et Port-Arthur contiendront les renseignements suivants:

- (a) Le prix maximum à Fort William et Port-Arthur.
- (b) Le fret jusqu'au point de destination.
- (c) Le coût des sacs.
- (d) Tout rabais ou autres déductions qui peuvent être faites.

Toutes les factures pour expédition à l'ouest de Fort William et Port-Arthur contiendront les renseignements suivants:

- (a) Le maximum du fret payé à Fort William et Port-Arthur.
- (b) Le fret pour livraison du son ou du bran de son à Fort William et Port-Arthur, et le fret sur le son et le bran de son jusqu'au point de destination.

(c) Le coût des sacs.

(d) Tout rabais ou autres déductions qui peuvent être faites.

REGLEMENTATION DU COMMERCE DES FRUITS ET LEGUMES.

En vertu des pouvoirs conférés au Contrôleur des vivres, il a été décrété ce qui suit en ce qui concerne le commerce de gros des fruits et légumes.

1. Que le et après le premier jour de février 1918 personne ne fera le commerce en gros de fruits frais ou de légumes frais sans avoir d'abord obtenu une licence du Contrôleur des vivres.

2. Que toutes demandes de licence doivent être faites sur la formule "A" ci-annexée.

3. Que toutes les licences expireront le trente-unième jour de décembre de chaque année.

4. Que les catégories de licences pour le commerce en gros des fruits frais et les légumes frais seront les suivantes:

CLASSE I.—

(Division A.) "Association des producteurs" dont la principale industrie est la vente, sur une base coopérative, des récoltes des membres seulement.

(Division B.) "Courtiers à commission", qui emballent et vendent à commission seulement pour le compte des producteurs.

(Division C.) "Emballleurs" qui achètent des producteurs et vendent pour leur propre compte.

CLASSE II.—

(Division A.) "Négociants en gros" qui vendent aux marchands en gros et par l'entremise des marchands à commission, qui font surtout le commerce interprovincial et international.

(Division B.) "Marchands en gros" qui vendent surtout aux détaillants et aux colporteurs en gros.

(Division C.) "Marchands à commission en gros" qui ne vendent qu'aux détaillants et aux colporteurs en gros, et à commission seulement.

(Division D.) "Colporteurs en gros" qui vendent et livrent la marchandise aux détaillants par voiture, truck ou autre véhicule.

(Division E.) "Courtiers" qui ne vendent que d'après le système de courtage.

(Division F.) "Encanteurs" qui ne vendent qu'à l'enchère.

5. Que toutes les licences seront émises d'après les règles et règlements suivants:—

(1) Nul licencié n'exigera plus qu'un profit ou une commission raisonnable ni ne souscrira de contrat pour vente future ou pour emmagasinage afin de réaliser des profits spéculatifs par la hausse du marché.

(2) Nul licencié ne vendra à un autre licencié d'une classe ou catégorie semblable à la sienne sauf sur division des profits ou de la commission, et il ne peut se faire qu'une seule telle vente des mêmes marchandises.

(3) Nul courtier licencié n'exigera de courtage ou de commission sur des marchandises qui lui ont été expédiées pour la vente si telles marchandises sont transmises par lui à un marchand à commission quelconque pour être vendues à commission.

(4) Nul emballleur à commission licencié ou marchand à commission licencié ne se vendra à lui-même de marchandise qu'il a reçues pour vendre à commission.

(5) Tout licencié tiendra les livres et gardera les factures, pièces justificatives et autres papiers qui permettront au Contrôleur des vivres ou toute autre personne qu'il a autorisée à le faire, de vérifier tout rapport ou toute déclaration que ce licencié est tenu de faire au Contrôleur des vivres.

6. Que les droits suivants seront imposés pour les licences accordées sous l'empire du présent ordre:

Classe I. Division A, B, C.—\$10 par année pour chaque division.

Classe II. Divisions D, E, F.—\$20 par année pour chaque division.

Dans tout cas où la licence est accordée après le premier jour de juillet d'une année quelconque le droit n'est que de la moitié.

LA CONVENTION DES VOYAGEURS DE LA CIE JAMES SMART.

Le personnel des voyageurs de la manufacture James Smart, de la Canada Foundries & Forgings, Ltd, de Brockville, Ont., a tenu sa convention annuelle en décembre dernier. Tous les membres du personnel étaient présents, et représentaient les territoires qui s'étendent de l'Atlantique au Pacifique. Voici leurs noms:

MM. F. W. Tracy, Alberta et Colombie-Anglaise.
A.-E. Mulloy, Saskatchewan.
M.-G. Pettipiece, Manitoba.
W.-P. Millar, gérant de la succursale de Winnipeg.
Chs.-E. McKay, Provinces Maritimes.
Wm.-J. Irving, Montréal.
A. Saint-Louis.
V. Cadorette, Province du Québec.
Geo.-A. Hutcheson.
A. Sutherland.
H.-M. Roblin, Province de l'Ontario.
J.-A. Turnbull.
T.-H. Webster.



Des visites à l'usine et des causeries concernant son fonctionnement prirent place au cours de cette convention. M. P.-J. Dillon, de Welland, le gérant-général, présidait aux réunions. Tous les membres du personnel furent invités à prendre la parole, et chacun exprima d'une façon saisissante l'esprit de corps et d'activité qui anime les voyageurs de cette importante institution. Une journée fut spécialement consacrée à discuter les problèmes commerciaux, à passer en revue toutes les lignes du catalogue de la maison, à en discuter les différents points et à suggérer les nouvelles lignes qu'on pourrait y ajouter.

Tous les voyageurs furent unanimes à proclamer que le grand mal des affaires au cours de ces deux dernières années, avait été la difficulté d'obtenir des marchandises en quantité voulue, malgré le désir de la compagnie J. Smart de donner satisfaction à tous ses clients. Les voyageurs ont reçu l'assurance de la compagnie que cette dernière ferait tout en son possible pour éliminer ces difficultés dans l'avenir.

En terminant la convention, les voyageurs exprimèrent leur haute satisfaction pour la manière habile dont le gérant-général des ventes, M. B.-J. McCormick avait mené les affaires de la convention et lui adressèrent

des remerciements chaleureux pour les attentions dont ils avaient été l'objet pendant leur séjour à Brockville. Il ne fait pas de doute que cette convention aura des résultats utiles et que l'information qui y aura été donnée sera profitable à tous les voyageurs de la maison James Smart.

LES ELECTIONS DU BOARD OF TRADE

Les élections annuelles du Board of Trade auront lieu le 29 janvier prochain. La mise en nomination des candidats a commencé hier et se terminera le 18.

Voici les noms de ceux qui ont été mis en nomination:

Présidence — M. W.-A. Black, de l'Ogilvie Flour Mills, nommé par le président sortant de charge, M. Zéphirin Hébert.

1ère vice-présidence, M. John Baillie, directeur-gérant de la Dominion Oil Cloth Co., nommé par M. William McMaster.

2ème vice-présidence: M. George Summer, nommé par M. H.-B. Walker, ex-président.

Charge de trésorier: M. W.-A. Coates, nommé par M. Farquhar Robertson.

Parmi les quelques 25 membres qui brigueront les fonctions de conseillers, on mentionne: MM. James-W. Pyke, de la maison J.-W. Pyke & Co., représentant l'Association des Marchands de Fer; Albert Hudon, de la maison Hudon & Orsali, représentant l'Association des Epiciers en Gros; W.-E. Cushing, de Gault Bros., représentant l'Association des Merciers en Gros; et Arthur-H. Campbell, de la Campbell, MacLaurin Lumber Co., représentant de la "Montreal Lumber Association."

Le président sortant de charge, M. Hébert, devient conseiller ex-officio.

LE COMMERCE EXTERIEUR DES ETATS-UNIS

D'après le rapport du département du Commerce de Washington, le chiffre des exportations américaines pour l'année 1917 a dépassé \$6.000.000.000. Les importations ont atteint un total légèrement inférieur à \$3.000.000.000, d'où il résulte que la balance du commerce extérieur en faveur des Etats-Unis sera de plus de \$3.150.000.000.

LES RECETTES DOUANIERES EN 1917

Durant l'année qui vient de s'écouler, les recettes des douanes à Montréal ont atteint le chiffre de \$37.857.723, soit \$4.843.105, de plus que durant l'année précédente. Les contributions indirectes dans la métropole en 1917 ont donné un total de \$15.685.451.63, ou \$2.731.188.48 de plus qu'en 1916. Ce sont là deux records établis pour Montréal. Durant le mois dernier, cependant, il y a eu diminution de \$313.318 dans les recettes des douanes dans notre port. Les recettes les plus considérables qui ont encore été perçues dans le port de Montréal ont été celles du mois de mai dernier, celles-ci atteignant le chiffre de \$4.029.716 aux douanes.

Main 7059

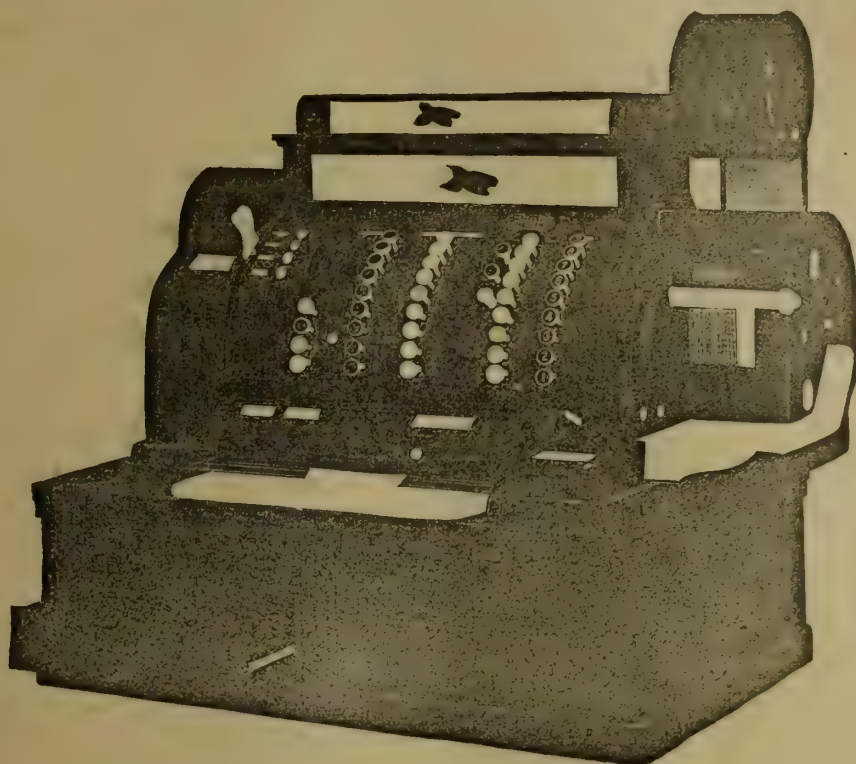
PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent,
Collection

Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

Le Facteur le Plus Important



M. le Marchand,

LE facteur le plus important de succès dans tout commerce est *l'homme* qui le fait marcher.

Le commerce n'est qu'un reflet de celui qui le dirige. S'il est ambitieux, énergique et intelligent, il veillera sérieusement à ses affaires, en découvrira les faiblesses, et conduira laborieusement son commerce vers le succès.

Il cherchera les conseils, augmentera ses connaissances et améliorera son efficacité de façon à savoir comment remédier aux maux de son commerce. Trop d'hommes se montrent satisfaits d'eux-même et refusent de suivre les méthodes qui ont conduit d'autres commerçants au succès.

Réfléchissez aux dix hommes qui ont obtenu le plus de succès dans votre propre ligne d'affaires, et demandez-vous pourquoi ils ont atteint au succès.

Les Caisses Enregistreuses "National" n'éliminent pas toutes les difficultés et tous les maux du commerce, mais elles ont aidé les marchands les plus prospères du monde entier, et elles peuvent vous aider.

Demandez à recevoir nos catalogues ou à parler avec notre représentant, car nous avons étudié les moyens de guérir un grand nombre des maux qui affligent les commerçants.

Mettez de côté votre indifférence et soyez déterminé à améliorer votre commerce en 1918.

The
National Cash Register
Company of Canada Limited

Rue Christie

TORONTO

Licence Accordée

M. L'Epicier:

Notre demande de licence pour la manufacture et la vente des Kellogg's Toasted Corn Flakes a été accordée.



Vous pouvez, à présent, acheter et vendre les Kellogg's Toasted Corn Flakes en paquets rouge, blanc et vert, comme autrefois. C'est le paquet original.

Fait à London, Ont.

La demande en est déjà considérable, et les détaillants en vendent énormément. Donnez votre commande sans tarder pour vous assurer une prompte livraison des Kellogg's Toasted Corn Flakes, qui se vendent si rapidement. Ce sont toujours les Corn Flakes les meilleurs et les plus profitables.

Le Paquet Rouge, Blanc et Vert

Fait exclusivement en Canada, par

**The Battle Creek Toasted Corn Flake
Company, Limited**

BUREAU PRINCIPAL ET MANUFACTURE: LONDON (ONT).

LES SUCRES

Il y a eu un sentiment plus faible pour les sucres cette semaine, et les prix ont été cotés pour le sucre granulé de \$8.80 à \$9.00. Cette hausse a été provoquée par la situation du sucre aux Etats-Unis. Nous cotons:

les 100 liv.	
Atlantic Sugar Company,	
extra granulé.	8.90
St. Lawrence et Canada Sugar Refineries.	8.80

L'HUILE DE COTON RAFFINÉE EN HAUSSE DE 50c

Il y a eu une hausse de prix pour l'huile de coton raffinée. Ce produit est beaucoup employé dans la Province de Québec, pour sa haute valeur alimentaire et son prix économique.

La hausse, marquée par 50c du gallon, porte les prix actuels de \$2.50 à \$2.75 le gallon.

NOUVEAUX PRIX POUR LE SAVON

Les prix sur les marques courantes et bien connues de savon viennent d'être publiés.

Ils représentent une augmentation de 40c par caisse de 100 barres; les anciennes cotations étaient de \$5.75 et les nouvelles sont de \$6.15.

FRUITS ET LEGUMES

La semaine passée, les oranges et les bananes se sont bien vendues, et il y a eu une bonne demande du commerce de détail pour les raisins et les pommes. Les lignes importées de légumes sont de nouveau, populaires, comme les laitues de serres et les choux-fleurs de Californie. Il y a eu quelques changements de prix dont les suivants sont les plus importants: les oranges de Californie sont en hausse à \$6.25. Les choux-fleurs de Californie sont plus chers de 75c par douzaine, à \$2.75. La laitue Curly est baissée à \$1.50 pour la boîte de 4 douzaines. Les poireaux sont plus chers de 50c les boîtes d'une douzaine, à \$3.00. Le persil nouveau des Bermudes est arrivé et est coté à 70c la douzaine. Le cresson canadien est coté à \$1.50 la douzaine. L'evergreen pour fins de décorations est tombé de 25c à \$1.50.

LES AMANDES DE BARCELONE

Les nouvelles amandes de Barcelone sont en mains et très demandées par le commerce de détail. Elles se vendent de 17 1-2c à 18 1-2c la livre.

MÉLASSES — SIROPS

Il y a peu de stock de mélasse en mains. Les affaires sont limitées et se font sur une base de 86 cents le gallon. Le sirop de blé-d'Inde sont en très bonne demande et le marché continue à être ferme.

Nous cotons:—	
Sirop de blé-d'Inde.	
Barils, environ 700 livres, la	
livre	0.07 1/2
1/2 barils et 1/4 barils, 1/4c de	
plus à la livre.	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à	
la caisse	5.15
Boîtes de 5 livres, 5 doz. à	
la caisse	5.50
Boîtes de 10 livres, 1/2 doz.	
à la caisse	5.25
Boîtes de 20 livres, 1/4 doz à	
la caisse	5.20

Prix pour
Ile de Montréal

Mélasse de la Barbade. Fancy	
Puncheons.	0.86
Barils	0.89
1/2 Barils	0.91

Pour les territoires en dehors, les prix sont de 3c au-dessous.

NOUVEAUX PICKLES

Il ya eu une très bonne demande pour pickles de différentes marques dans les bouteilles et récipients de grosseurs populaires. La marque Regal coûte \$1.75 la douzaine, pour les grosseurs 12 onces en caisses de 2 douzaines.

Les 40 onces sont en caisses d'une douzaine et se vendent à \$3.25 la douzaine. Les seaux du même produit se vendent \$3.50. En oignons en conserve, il y a deux tailles de cette marque offertes: les bouteilles 12 onces, à \$1.75 la douzaine et les 40 onces, à \$3.35 la douzaine. Ces deux derniers sont placés en caisses d'une douzaine chaque.

LES THÉS

Il y a une bonne demande pour les thés et le commerce est suffisamment approvisionné dans la plupart des qualités. Il y a eu des

arrivages de thés du Japon, mais ces envois sont arrivés en mauvais état. Les prix se maintiennent fermes aux cours suivants:

Pekoe, Souchong, la livre . .	0.38
à	0.40
Pekoes, la livre	0.40
à	0.46
Orange Pekoes	0.43
à	0.50

LES CAFES

Le commerce des cafés est bon en ce moment. Une des plus grosses maisons brûleurs de café, fait rapport que les affaires sont excellentes et que la collection marche bien. Les prix se maintiennent sur le marché local. Le Cacao est en active demande du fait du temps plus froid.

Nous cotons:	
Bogotas, la livre.	0.28 0.32
Jamaïque, la livre.	0.23 0.25
Java, la livre	0.33 0.40
Maracaibo, la livre	0.23 0.24
Mexicain, la livre	0.28 0.29
Mocha, la livre	0.34 0.37
Rio, la livre	0.19 1/2 0.20
Santos Bourbon, la lb.	0.24 0.25
Cacao—	
Cacao, en vrac, (pur)	0.30 0.35
Cacao, en vrac, (sucré)	0.25

ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—

"Clover Leaf" 1/2 liv. flats .	\$2.45
"Clover Leaf", 1 liv. flats . .	4.00
"Clover Leaf", 1 liv. talls, . .	

caisses de 4 doz., la doz....	3.75
Chums, 1 liv., talls	1.80
Pinks, 1 liv., talls	2.40
Cohoes, 1 liv., talls	2.65
Red Springs, 1 liv., talls . . .	2.70

Saumon de Gaspé, marque	
Niobé, (caisses de 4 doz.),	
la doz.	2.25

Sardines canadiennes, (caisse)	
se)	6.75 7.00
Sardines Norvégiennes, la	
caisse de 100 "1/4s"	20.00

Légumes en conserves

Tomates, 3s	2.67 1/2 2.75
Tomates, E.-U., 2s	2.12 1/2
Tomates, 2 1/2s,	2.50 2.60
Pois, standard	1.75
Pois, Early June	1.90
Fèves, golden wax	1.85 1.90
Fèves, Refugees	1.85 1.90
Blé-d'Inde, 2s, la doz.	2.35 2.40
Epinards, E.-U., 3s,	3.00
Epinards, E.-U., gallons. . .	10.00

La Banque Molsons

FONDEE EN 1855

Capital Versé \$4,000,000

Fonds de Réserve 4,800,000

SIEGE SOCIAL - MONTREAL.

Succursales dans 98 des principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

Edward C. Pratt, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1869

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE A ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRI ME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 56

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de UN ET TROIS QUARTS POUR CENT (1¾%), étant au taux de SEPT POUR CENT (7%) sur le capital payé de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1917, et sera payable au Bureau-chef de la Banque, à MONTREAL, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1918, aux actionnaires enregistrés dans les livres le 20 décembre prochain.

L'assemblée générale des actionnaires aura lieu au bureau-chef de la Banque mercredi, le 23 janvier 1918, à midi.

Par ordre du Bureau de Direction,

TANCREDE BIENVENU,

Vice-président et gérant-général.

Montréal, 30 novembre 1917.

Déc. 7-14-21-28--Jan. 4-11-18

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

—42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

Le 2 janvier 1918.

Les bonnes nouvelles ont ceci de commun avec les mauvaises, qu'elles viennent rarement seules. Aux rumeurs de paix qui se font insistantes, s'ajoute l'information qu'à Washington, on ajoute, pour l'abandonner peut-être, la plupart des poursuites intentées aux trusts. L'industrie de l'automobile qui, en importance, vient immédiatement après la métallurgie, a sur la planche pour cinq cents millions de commandes; le président adressera vendredi au Congrès, son message sur les chemins de fer.

Il semble à peu près établi que Lloyd George prend au sérieux les invites indirectes à la paix et il est probable que des échanges de vues se poursuivent entre Londres et Paris. La question est de savoir ce qu'en dira Clémenceau et aussi Wilson. Quoique l'un et l'autre en dise, un point demeure acquis, c'est qu'ils auront accepté de causer. La conversation ne sera peut-être pas longue, mais elle pourra se renouer et peut-être plus tôt qu'on ne pense, car nous ignorons tout des maux dont souffre l'Allemagne, nous ne pouvons mesurer son épuisement.

Il n'est guère permis de douter que le président dans son message ne rende enfin aux chemins de fer la justice à laquelle ils ont droit. On ajourne, on remet indéfiniment ces poursuites intentées aux trusts sous la pression du prolétariat, l'heure n'est plus à la répression, il n'est plus question de couper à la pieuvre industrielle les tentacules qu'elle étendait sur le pays. Le monstre est devenu une force indispensable à la victoire et on en stimule autant que possible le développement.

Telles sont les certitudes d'aujourd'hui, les perspectives de demain qui ont produit dans la clientèle ce revirement d'opinion qui se traduit par un courant d'achat dont la hausse est la conséquence. D'après le principe que chat échaudé craint l'eau froide, le monde de Wall Street, par une anomalie, fait la moue à l'annonce de la réunion du Congrès et du message présidentiel. Ainsi s'explique que les chemins de fer aient été laissés dans l'ombre, dont ils sortiront bientôt il n'en faut pas douter.

Rien encore annonce une réaction, mais la hausse a été sensible et les précédents indiquent qu'elle ne saurait tarder indéfiniment. C'est là une indication dont l'opérateur fera bien de tenir compte.

BRYANT, DUNN & CO.

LES PRIX DES CHAUSSURES ET AUTRES ARTICLES EN CUIR

L'on annonce que, dans le but de déterminer les causes de la hausse des prix des chaussures et des articles en cuir, la Commission Fédérale du Commerce va ouvrir une enquête et publier des statistiques complètes sur la quantité de peaux et de cuir en stock actuellement aux Etats-Unis.

LE COMMERCE MONDIAL

Celui des alliés en 1917 accuse une augmentation de 40 pour cent sur 1913.

Une compilation publiée par la National City Bank, de New-York, démontre que le commerce international de 1917 a été plus considérable que jamais.

Le rapport se base sur onze mois d'affaires, par les Etats-Unis et la Grande-Bretagne; dix mois pour le Canada et des périodes un peu plus courtes pour les autres principaux pays.

Aux Etats-Unis le commerce total est estimé approximativement à \$9,000,000,000, comparativement à moins de \$4,000,000,000 en 1913. En Angleterre, plus de \$7,000,000,000, contre \$5,750,000, en 1913.

Pour dix mois finissant au mois d'octobre, le commerce du Canada est de plus de \$2,000,000,000, contre \$885,000,000, en 1913, le Japon pour neuf mois: \$914,000,000, contre \$507,000,000, pour la période correspondante en 1913. Aucun chiffre officiel n'est donné pour la France, mais son commerce a été apparemment de 50 pour cent de plus qu'en 1913.

Le chiffre total pour la Grande-Bretagne, la France, l'Italie, la Russie, les Etats-Unis, le Canada et le Japon, en 1913 fut d'un peu plus de \$18,000,000,000, tandis qu'en 1917 il est approximativement de \$25,000,000,000.

LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN ET L'ALBERTA

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERS SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERS EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Epicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

WINNIPEG & WESTERN GROCER,
320, Immeuble McIntyre,
WINNIPEG

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL—MONTREAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

l'hon. H.-B. Rainville, Président
17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, Jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$60,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

A Propos de la "Canada Life"

Les agents de la "Canada Life" ont fait en 1915 pour \$1,000,000 de plus d'affaires en Canada que l'année précédente.

La "Canada Life" a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,822,201, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la "Canada Life", en 1915, a été de \$9,333,632.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

L'excédent gagné s'est élevé à \$1,480,866.

Le total des dividendes payés aux porteurs de polices, en 1915, a été de plus de \$2,800,000.

HERBERT C. COX,

Président et gérant général

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCES

Cautionnements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

La Prévoyance

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

VOS YEUX

Demandent une attention spéciale



Consultez

J. A. LANGLOIS

Spécialiste de la vue

Diplômé de la Province du Québec et de l'Etat de New York.

Examen scientifique de la vue avec Instruments modernes.

—Tél. Bell Main 686—

8 Rue ST-JACQUES, MONTREAL en face de l'édifice La Presse

Nous remplaçons les Verres brisés



Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

CAUSES DES PERTES PAR LE FEU ET REMEDES

La réduction des primes est possible, l'expérience des autres pays le prouve.

Les pertes causées par le feu au Canada sont principalement dues (a) à la négligence individuelle, (b) au genre de matériaux de construction, et (c) aux incendiaires. On croit généralement que 70 pour cent au moins de tous les feux doivent leur origine à l'une ou l'autre forme de ces causes.

En attaquant le problème à sa source, il est possible de réduire sensiblement les dommages causés par les incendies. Les résultats obtenus, par les pays étrangers et par les compagnies d'assurance Mil Mutual des Etats-Unis et du Canada, nous en donnent la preuve. Ces compagnies ont réduit la perte proportionnelle de \$0.25 à \$0.03 par \$100 de la somme assurée, grâce à la mise en vigueur des mesures de protection dans les diverses constructions.

Comme les propriétaires particuliers ne s'intéressent pas suffisamment à leurs propres intérêts pour les mettre hors de danger, des moyens obligatoires devront être employés pour prévenir les causes physiques et morales des incendies. La futilité des nombreux expédients, mis à l'essai, démontre péremptoirement qu'il est nécessaire d'avoir recours aux mesures de rigueur.

Nécessité de mesures préventives

La situation, telle qu'elle existe aujourd'hui au Canada, demande des mesures législatives pour les fins suivantes:

1. Le tracé des plans et la construction des cités et villes, afin que les industries et les entreprises, sujettes à devenir la proie des flammes, soient localisées de façon à n'être pas une

cause de désastres.

2. Une provision d'eau et des services d'incendie pour chaque ville ou centre d'habitation, proportionnellement à son caractère et sa population.
3. Un minimum de conditions applicables à la construction des maisons, mais suffisantes pour protéger raisonnablement la vie des citoyens et des propriétés, à l'extérieur des grandes municipalités, où les règlements régissant la construction sont déjà en vigueur.
4. L'élimination des dangers inhérents à l'occupation des maisons, par la suppression de leurs causes, telles que dépôts d'explosifs, de combustibles, de rebuts et de cendres. Un système d'inspection des édifices, à l'effet d'assurer la mise en vigueur des règles de propriété et d'économie domestique.
5. L'adoption en chaque province d'une loi autorisant la nomination d'un commissaires des incendies, lequel sera chargé d'instituer une enquête, pour découvrir la cause des feux, et supprimer les crimes d'incendie.
6. L'imposition d'une peine sévère sur tous ceux qui auront violé les dispositions des lois préventives.

SERVICE DE PROTECTION CONTRE LE FEU

C'est Ontario qui possède à présent le plus complet service de protection contre les feux de forêts. L'année dernière, au moment des plus grands dangers, le personnel comptait un millier d'hommes. La nomination de E.-J. Zavitz, à la direction du service des forêts, marque une nouvelle ère de protection des forêts de la province contre le feu. La loi con-

cernant l'incendie des forêts a été remodelée conformément aux méthodes modernes; on a organisé une section du service forestier; elle a été confiée à des hommes dûment qualifiés au point de vue de la technique; la législature fournit à cet effet une bonne somme d'argent. Une taxe d'incendie, imposée pour aider à couvrir les frais de protection des coupes de bois, aura pour effet de stimuler davantage la coopération des propriétaires de ces coupes.

En matière d'outillage, on a fourni au service cinq camions automobiles; ils seront employés dans les districts traversés par des routes. On a nettoyé des sentiers et des portages sur un parcours de 25 milles; de nouveaux sentiers et portages, d'une longueur de 60 milles, ont été tracés et 85 tours de guet construites; un service téléphonique a été installé sur un parcours de 45 milles; le système de permis, pour régler l'emploi du feu dans les défrichements, qui a produit de bons résultats dans Québec, a été mis à effet. Soit toute, il s'est opéré une réforme telle qu'on n'aurait même pas soupçonné l'année dernière.

LOI LACOMBE

Napoléon Brunelle La Cité de Montréal
 Louis Gagnon La Cité de Montréal
 Napoléon Caille La Cité de Montréal
 Louis Goltberg L. Goldberg Regd.
 Joseph Brabant British Munition Co.
 C.-A. Hogue Cie Ass. Mont-Royal
 Léonard Forget Wm. Davies Ltd
 Hormisdas Landry Tucket Co., Ltd
 L.-J.-O. Gravel Canada Cement Co.
 A. D. Armand Meriza Laporte
 J.-A. Fréchette Alfred Maisonneuve
 Philippe Durocher Can. Footwear
 Alex Turcot Imperial Tobacco
 L.-P. Rocheleau
 The Northern Electric Co.
 Patrick David Nap. Desforges
 Stathopoulos Thos.
 Constantin Gyftakin
 Antoine Byette
 R. Macfarlane & Co., Ltd
 Hyacinthe Brunette Vickers Ltd
 Magloire Lagacé Canada Bread Co.
 Mallet, J.-B. L'Alliance Artisque
 F. de Sales Robert
 L. Chaput, Fils & Cie.

TEL. MAIN 1956

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
 1517 Papineau 154 Marquette



FRAPPANT UN BARGAIN!

1000 Blancs de Lettres, Enveloppes, Etats de Comptes, Envoies ou Cartes d'Affaires imprimés sur bon papier et livré sur réception de \$4.00 par la maille. Autres petites impressions livrées rapidement. Ecrivez nous aujourd'hui.

Imprimerie A. Letourneur

1515 Notre-Dame Ouest Montréal

La Machinerie de la Meilleure Qualité

avec

Le service d'expert le plus hautement spécialisé



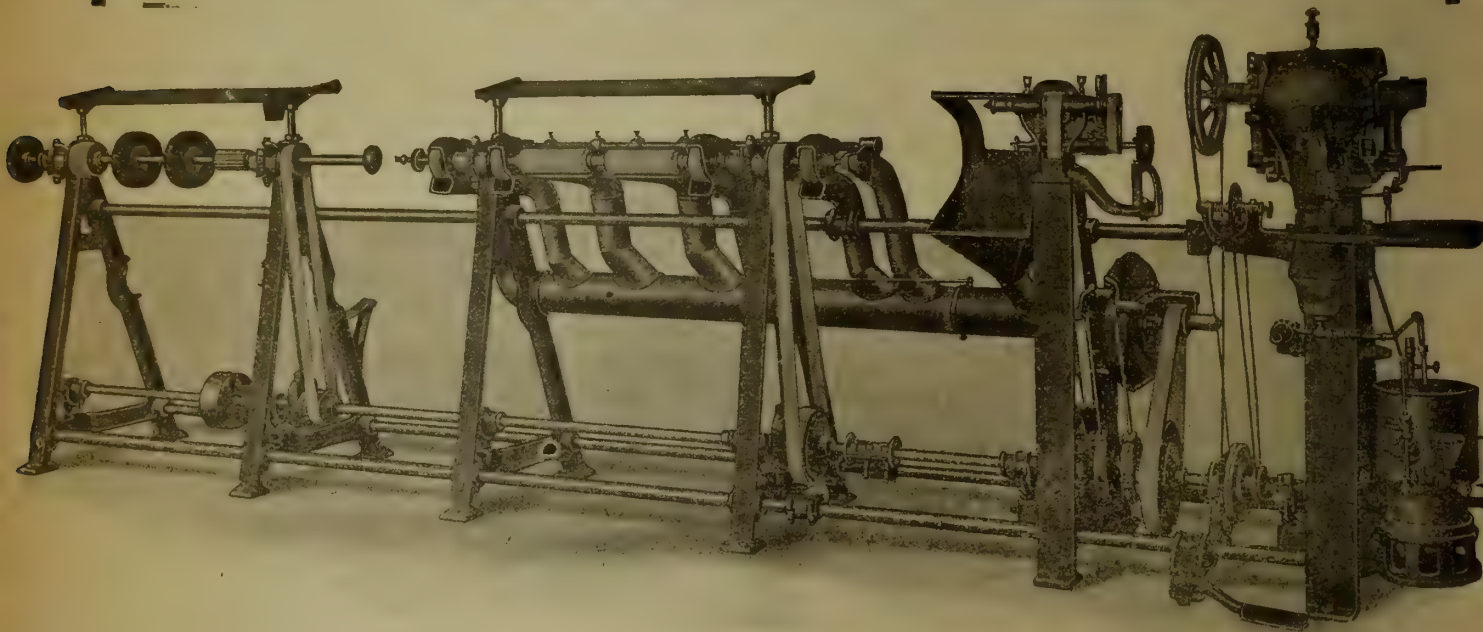
Manufacturiers de la MEILLEURE Machinerie pour Manufacturiers de Chaussures et

Réparateurs de Chaussures

TOUTE MACHINE MODELE.

LES PARTIES TOUJOURS EN STOCK.

PAS DE LONGUES ATTENTES POUR LES REPARATIONS.



Modèle N—Équipement Goodyear pour réparages de chaussures.—18 pieds

L'équipement le plus populaire du Continent Américain pour les réparages de chaussures.

Détail de l'équipement:—

- | | |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| 2 Rouleaux pour finir les fonds. | 2 Roues Caoutchouc rayé pour finir talons et tiges. |
| 4 Rouleaux pour sablonner les talons. | 1 Rouleau caoutchouc rayé pour finir les fonds. |
| 1 Roue pour sablonner les devants de talons. | 2 Brosses en crin pour tiges. |
| 1 Extension avec fer Nashua, fer rotatif pour polir les bords et les tiges. | 1 Brosse en coton "Seersucker Climax." |
| | 1 Brosse pour nettoyer les points. |
| | 1 Extension avec Fer et Roue. |

Double section de trimage et de sabonnage. Système rejetant TOUTE la poussière. L'équipement est assemblé avec la machine à piquer, comme illustré ci-dessus, ou séparé suivant désir. Chacune des machines est mue indépendamment par poulie permettant de ne se servir que de la machine dont l'opérateur aura besoin.

PESANTE

PAS DE VIBRATION ..

ECRIVEZ-NOUS POUR INFORMATIONS COMPLETES.

United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited

122 rue Adélaïde Ouest
TORONTO

28 rue Demers, Québec, (P.Q.)
Kitchener (Ont.), 179 rue King-Ouest.

MONTREAL (P.Q.)
Avenue Bennett et rue Boyce,
MAISONNEUVE

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES LENTILLES EN HAUSSE DE 33 1-3 POUR 100.

Le changement d'escompte concernant les lentilles ne peut manquer d'intéresser les marchands d'accessoires d'auto. Il y a eu sur ces verres grossissants une hausse de 33 1-3 pour 100, s'appliquant à toutes les lignes régulières.

LES LEVIERS EN HAUSSE DE 50c SUR LISTE

Parmi les articles en hausse cette semaine, il convient de noter les leviers à roulements à billes "Kimball". La nouvelle liste de prix est à \$7.00, ce qui représente une hausse de 50c. Un escompte de 25% pour les détaillants est appliqué à cette ligne.

LES GRIPS DE SURETE

Une nouvelle liste de prix est sortie pour les grips de sûreté Dreadnought. Les nouveaux prix sont pour les tailles employées sur les pneus 3 1-2 pouces de \$6.50 le set de six; pour les grandeurs employées sur les pneus de 4 pouces et 4 1-2 pouces le prix est de \$7.50 et pour les 5 pouces et 5 1-2 pouces, de \$8.50. Un escompte de 25% est consenti aux détaillants sur ces prix.

LES HUILES LUBRIFIANTES EN HAUSSE

Les huiles lubrifiantes pour automobiles sont en hausse d'environ

5 cents le gallon pour les lots en barils, et pour les huiles en boîtes, la hausse dépend de la grosseur du contenant.

LES "RIMS" EN HAUSSE

Les "rims" (cercles pour pneus) sont en hausse d'environ 15 pour 100. Ceux qui se vendent le plus sont les 34 x 4 qui se vendaient autrefois à \$39.45 et qui sont montés à présent à \$46.10. Les 34 x 4 1-2 autrefois à \$45.00, sont montés à 52.80 et les 36 x 4 1-2 précédemment à \$49.55 sont maintenant à \$57.80. Ces prix sont sujets à un escompte de 30 pour cent pour les marchands.

LES POMPES EN HAUSSE

Les pompes d'automobile sont en hausse, ainsi les pompes pour gros autos, précédemment se détaillant à \$14.00 se vendront à \$20.00. Le prix de cette pompe en acier pour le Ford, qui était de \$10.00 est à présent de \$14.00. Ces prix comportent un escompte de 25 pour 100 sur petits lots et de 33 1-3 sur lots de plus d'une douzaine.

LES "BUMPER" POUR AU- TO EN HAUSSE DE 10 POUR 100.

Une hausse de 10 pour 100 a été appliquée aux "bumpers". Ainsi, le style à ressort qui était coté à \$16.80 se vendra \$18.50. Le

"channel rail", qui était à \$9.85 sera à \$11.40 et le "Diamond rail" qui se vendait \$12.95 sera coté à \$14.90. Le "round rail" marque \$14.50 est coté à présent \$16.60 et le semi-diamond passe de \$12.20 à \$13.70. Sur ces prix, il y a un escompte de 25 pour 100 pour les lots de moins d'une douzaine, de 30 pour 100 pour les lots d'une demi-douzaine et de 35 pour 100 pour les lots d'une douzaine.

LES CHAINES DE PNEUS SONT COTEES PLUS CHER

Une nouvelle liste de prix a été publiée pour les chaînes de pneus, et faisant ressortir une hausse de 10 pour cent. Cette hausse s'applique aux lignes Dreadnought. Elle s'applique aux grandeurs régulières aussi bien qu'aux grandeurs spéciales. La grandeur pour Ford 30 x 3 1/2 est cotée à présent, à \$4.50 le 33 x 4 à \$5.30; le 34 x 4, à \$5.50; le 35 x 4 1/4 à \$6.00; le 36 x 4 1/4, à \$6.20; le 35 x 5 à \$7.00 et le 37 x 5, à \$7.80. Il est donné l'escompte commercial régulier sur ces prix.

LES COUVERTS POUR RADIA- TEUR SONT EN HAUSSE

Une hausse de 35 pour cent a marqué les couverts doublés de peluche.

LES MIROIRS ORDINAIRES EN HAUSSE DE 25%.

Une hausse de 25 pour cent a été appliquée aux prix des mi-

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H. BARNETT COMPANY,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

roirs. Cette hausse s'applique aux lignes régulières et prend effet immédiatement.

LA FICELLE DE COTON EN HAUSSE DE CINQ POUR CENT

Toutes les lignes de ficelles en coton ont subi une hausse de 5 pour 100. Cette hausse affectera aussi bien les ficelles en cônes qu'en balles.

RATEAUX ET JOUGS EN HAUSSE

Il y a eu cette semaine une hausse dans les cotations des râteaux, à foin, en bois. L'escompte s'appliquant précédemment à cette ligne était de 45 pour 100, et est réduit à présent à 40 pour 100. Il en est de même pour les jougs en bois pour chevaux employés extensivement dans certaines régions.

vient de prendre des commandes pour livraisons à leurs clients, au printemps.

L'HUILE DE LIN EN BAISSE DE TROIS CENTS, LE GALLON

Un sentiment plus faible s'est manifesté dans les prix de l'huile de lin, représentant un déclin de 3 cents le gallon. Nous cotons:

Le gallon Impérial.

Huile de lin		
Brute	Bouillie	
1 à 4 barils—		
... \$1.36-\$1.40	\$1.38½-\$1.43	
5 à 9 barils—		
... \$1.35-\$1.39	\$1.37½-\$1.42	
10 à 25 barils—		
... \$1.34-\$1.38	\$1.36½-\$1.41	

LA SHELLAC AVANCE DE 50c LE GALLON

Il y a eu une augmentation sur la shellac cette semaine, qui se chiffre à environ 50c le gallon. Les cotations s'établissent à \$4 pour shellac blanche en barils, et à \$4.25 le gallon, en cruches. L'orange est cotée à \$3.75 le gallon en barils et \$4.00 par lot d'un gallon.

LES PRODUITS DE PLOMB

Le marché du plomb en lingot étant considérablement plus faible, les produits manufacturés de plomb ont maintenu leur déclin d'un cent la livre. Nous cotons.

Montréal—

Tuyaux de plomb, la liv. .	0.14
à	0.15
Tuyaux de dégagement, la	
livre015 0.16
Trappes et coudes en plomb	
sur la liste	net
Lead Wool, la livre	0.14
Plomb en feuilles, 8 livres	
piéd carré	0.11½ 0.12
Plomb en feuilles, 3½ livres	
piéd carré	0.11½ 0.12
Plomb en feuilles, 4 à 6 li	
vres piéd carré	0.13

FIL DE FER BARBELE

Il ya encore certaines difficultés à s'assurer du stock de quel fer barbelé est maintenant pris en ordre, mais en quantités plutôt réduites, du fait des prix élevés qui sont demandés. Le fil de fer barbelé galvanisé se vend à \$6.00 les 100 livres et ceci couvre les lignes 4 x 6, 4 x 4 et 2 x 5.

LA TERE BENTHINE

La térébenthine fait preuve de tendances irrégulières sur le marché, certains marchands si-

gnalant de bonnes affaires, d'autres faisant rapport d'un calme plat. Les cotations sont les suivantes:

Térébenthine Le gallon Impérial	
5 bbls. et plus	\$0.73-\$0.75
Lots de 1 baril	0.75
Petites quantités	0.83

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN BAISSE

Les nouveaux prix pour le blanc de plomb à l'huile sont comme suit: en lots de cinq tonnes, \$15.50 les 100 livres; en lots d'une tonne, \$16.00 les 100 livres; en lots de moins d'une tonne, \$16.35 les 100 livres.

LE PETROLE ET LA GAZOLINE

La cotation de la gazoline se maintient à 32½c le gallon Impérial, et celle du pétrole Royalite à 17c tandis que la Polarine s'inscrit à 20c le gallon Impérial. Il y a toujours rareté de l'huile crue et cela affecte directement le marché de la gazoline.

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges

ACIER

Barres—Feuilles—Poutres
Conduites—Coudes—Etc.

Vente au Commerce de Gros Seulement

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à imprimer. Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau
et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 37

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

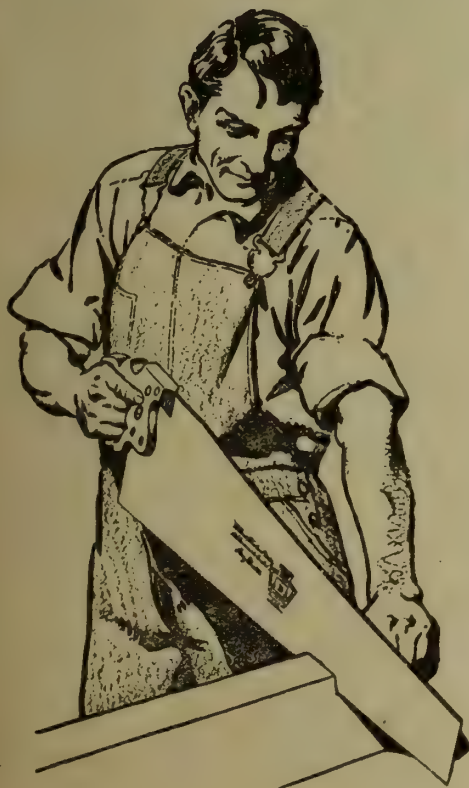
Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE

(ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA



Ces Compagnons Veulent
DISSTON
SAWS AND TOOLS

(Les Scies et Outils de Disston)

Une enquête faite récemment dans les magasins de ferronnerie de plus de dix-huit états a démontré de nouveau que la plupart des charpentiers se servent des Scies Disston et insistent pour qu'on les leur procure.

L'approbation de l'ouvrier est la preuve de la qualité.

Henry Disston & Sons Ltd.

2-20 Avenue Fraser, Toronto (Can.)



LA CONSTRUCTION

D'après les chiffres fournis par les autorités municipales, il s'est dépensé pour la construction dans la métropole, durant l'année 1917, une somme totale de \$4,387,638, ce qui indique le plus faible montant depuis 1904. En effet, depuis le commencement de la guerre les travaux de construction à Montréal ont sans cesse diminué. Le plus haut chiffre fut atteint en 1913, alors qu'il fut de \$27,037,297; en 1914, il était de \$17,394,244; en 1915, \$7,486,271; en 1916, \$5,334,184. En 1904, il avait été de \$3,651,164.

Les sommes employées pour la construction de nouveaux édifices durant l'année qui vient de se terminer, s'élèvent à \$3,252,757; et pour réparations, \$1,134,881.

M. Alcide Chaussé, inspecteur des bâtisses, ajoute à ce rapport qu'environ une trentaine de fabriques avaient été élevées à Montréal, en 1917, et un "sky scraper."

A partir de 1918, ceux qui demanderont des permis de construction devront tenir compte d'un changement important sur l'année dernière. D'après une résolution du bureau des commissaires, tous les permis demandés pour la construction de logis privés et d'édifices où s'assemblent les foules, ce qui comprend les salles publiques, les théâtres et les églises devront être soumis au bureau d'hygiène, avant qu'ils soient définitivement approuvés.

Les chiffres par mois, pour la cons-

truction à Montréal, pendant l'année 1917, sont comme suit: janvier, \$220,100; février, \$358,600; mars, \$227,685; avril, \$380,698; mai, \$351,289; juin, \$229,240; juillet, \$672,857; août, \$213,090; septembre, \$215,678; octobre, \$168,840; novembre, \$164,270; décembre, \$50,410.

RAPPORTS

Ecole, \$70,500, Lachine, (Sainte-Catherine, entre 4ième et 5ième Avenues). Propriétaires: Commissaires d'école du Très Saint Sacrement. Secrétaire-trésorier: Napoléon Couture, 94 Deuxième Avenue. Architectes: Viau & Venne, 76 rue Saint-Gabriel, Montréal. Entrepreneurs généraux: Fournier Bros., 89 Deuxième Avenue, Lachine. 3 étages et bas, 125 x 60, construction en briques locales. Toiture, peinture et chauffage: Nap. Deguire, 52 Troisième Avenue, Lachine. Plâtrage: A. Séguin, 145, Seconde Avenue, Lachine.

Pertes par le feu, Montréal. Bâtisse. Propriétaire: Canadian Vinegar Co., 449 rue Saint-Germain, 2 étages. Bâtisse complètement détruite.

Usine de Filtration, \$75,000, Lévis. Propriétaire: Conseil de Ville. Commis: Lionel Lemieux. Ingénieur: F.-X. Desrochers. Capacité journalière: 2,000,000 de gallons. Des offres seront demandées par le Conseil, en juin. Ouimet et Lesage, 76 rue Saint-Gabriel, Montréal, préparent les plans.

Pertes par le feu. Magasin. Smith's

Mills, (Qué.). Propriétaire: O.-F. Ticehurst. Pertes: \$11,000, couvertes par assurance. On reconstruira de suite.

Ecole, (Saint-Jacques), \$84,000, Montréal, (Demontigny, Sanguinet et Marie-Louise). Propriétaire: Commission d'école, 87 rue Sainte-Catherine-Ouest. Secrétaire-trésorier: N. Lafontaine.

Bungalows, Alnaville, (Qué.). Propriétaire: H.-E. Guillemette, 5ième Avenue, Shawinigan Falls. Architecte probable: Jules Caron, 69 rue Saint-François-Xavier, Trois-Rivières.

Altérations à magasin, \$4,500, Montréal, (18-20, rue Notre-Dame-Ouest). Propriétaire: Succession Masson. Gérant: G.-N. Moncel. Architectes: Bastien et Cartier, 74 rue Saint-Jacques. Occupant: L.-G. Saint-Jean.

Bungalows, Cap de la Madeleine, (Qué.). Propriétaire: J.-A. Roy. Le propriétaire se propose de construire un certain nombre de bungalows, au printemps.

Abattoirs, Lévis. Propriétaires: Kleker Bernard & Co., Ltd., 1885 Avenue Papineau, Montréal.

Ecole (Saint-Pierre Claver), \$200,000, Montréal, (coin Delormier et Gilford). Propriétaire: commission d'école, 87 rue Sainte-Catherine-Ouest. Secrétaire-trésorier: N. Lafontaine. Architecte: C. Bernier, 70 rue Saint-Jacques.



Les Poudres de chasse

DU PONT

se vendent à première vue

Depuis plus d'un siècle, les Poudres de Chasse Du Pont ont la confiance des sportsmen en toutes circonstances. Les Poudres de Chasse Noires et Sans Fumée, faites dans nos usines sont reconnues comme les étalons de qualité. Annoncées intensivement dans les revues sportives et par les exploits des sportsmen à la cible ou à la chasse, les Poudres de chasse Du Pont se vendent d'emblée.

Spécifiez la poudre noire et sans fumée "DU PONT." Fiez-vous à la demande populaire et persistante pour les Poudres de Chasse Du Pont.

Pour brochures, tableaux et autres articles publicitaires, écrivez à la Division de la Poudre de Chasse

E. I. du Pont de Nemours & Co.

WILMINGTON - DELAWARE - U.S.A.

Fabricants de Poudre depuis 1802.

**Savoir faire ses Achats
est un Gros Agent
de Succès dans le
Commerce.**



EN consultant les annonces qui figurent dans le "**PRIX COURANT**" vous obtenez les adresses des meilleures maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Pourquoi ne pas se tenir au courant des prix et faire un profit raisonnable? Nous donnons ici une liste de différents produits du Canada et d'ailleurs. Consultez ce document avant d'acheter et écrivez à ces maisons afin de connaître leurs prix.

- Acier en barre**
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.
- Affiche-réclame**
Canadian Poster Co.
- Allumettes**
The E. B. Eddy & Co., Ltd.
- Architecte**
L. R. Montbriand.
- Armes à feu**
Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.
- Assurances-feu**
Assurance Mont-Royal.
British Colonial Fire Ins. Co.
Cle d'Ass. Mut. du Commerce.
Einhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.
- Assurance-vie**
Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.
- Auditeur**
Benolt et DeGrosbols.
- Banques**
Banque d'Hochelaga.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
- Banquier**
Garand, Terroux & Co.
- Bas**
Chipman Holton Knitting Co.
- Beurre de Peanut**
Wm. Clark, Ltd.
- Bière et Porter**
Molsons Breweries.
National Breweries.
- Biscuits**
McCormick Biscuits.
Montreal Biscuits Co.
- Boîtes en ferblanc lithographiées**
J. N. Warminton & Co.
- Borax**
B. & S. Thompson & Co., Ltd.
- Bouchons**
S. H. Ewing & Sons.
- Bourrures et colliers pour**
American Pad & Textile Co.
- Broche d'embouteillage**
S. H. Ewing & Sons.
- Cacao**
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.
Cowan & Co.
- Cafés**
Kearney Bros., Ltd.
- Café condensé**
Borden Milk Co.
- Caisses Enregistreuse**
National Cash Register Co.
- Capsules pour bouteilles**
S. H. Ewing & Sons.
- Casquettes**
Cooper Cap. Co.
- "Catsup"**
Wm. Clark, Ltd.
Heins Co.
- Charbon**
Geo. Hall Coal Co.
- Chocolats**
Walter Baker & Co.
- Cigarettes**
Imperial Tobacco Co.
- Ciment**
Canada Cement Co.
- Cognacs**
Henri Roy.
- Cornichons**
Heints & Co.
L. Semetey.
- Corn Starch (Amidon)**
The Canada Starch Co.
- Courroies pour boîtes**
J. E. Beauchamp & Co.
- Coton (manufacturier)**
Dominion Textile Co.
- Crème de tartre**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Curateur**
E. St-Amour.
- Cuves**
The E. B. Eddy & Co.
- Eaux gazeuses**
Art. Brodeur.
- Epingles à linge**
Wm. Cane & Sons Co.
- Essences Culinaires**
Henri Jonas & Cie.
- Claques**
Can. Consolidated Rubber Co.
- Clous-grappins**
J. N. Warminton & Co.
- Collection de comptes**
Handy Collection Ass'n.
- Collets (faux-cols)**
Cluett, Peabody & Co.
- Comptables**
Benolt & DeGrosbols.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
- Confiseries**
McCormick Biscuit Co.
Montreal Biscuit Co.
- Confitures**
Dominion Cannery, Ltd.
L. Semetey.
- Conserves de viande**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Cannery, Ltd.
- Conserves de fruits**
Dominion Cannery, Ltd.
- Crochets pour seaux**
J. N. Warminton & Co.
- Enseignes décalcomanie pour vitrines**
J. N. Warminton & Co.
- Enseignes et Nouveautés**
J. N. Warminton & Co.
- Essence culinaire**
Henri Jonas & Cie.
- Farine**
Lake of the Woods Milling Co.
- Farine préparée**
Brodie & Harvie.
- Ferblanc**
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Ferronnerie etc.**
Aug. Couillard.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.
- Fèves au lard**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Cannery, Ltd.
- Gants de toilette**
Hudson Bay Knitting Co.
- Ficelle**
Beveridge Paper.
- Gants de coton**
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
- Ginger Ale**
Art. Brodeur.
- Gelées**
Dominion Cannery, Ltd.
- Glycérine**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Hardes faites**
Victoria Clothing.
- Harangs en boîte**
Connors Bros., Ltd.
- Hôtel à Québec**
Hotel Victoria.
- Huîtres**
Connecticut Oysters Co.
- Huile de foie de morue**
La Cie J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**
Imperial Oil Co.
- Imprimerie**
A. Letourneau.
- Jello (Gélatine)**
Genesee Pure Food.
- Lait condensé**
Borden Milk Co.
Canadian Milk Products Co.
- Langue marinée**
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**
E. W. Gillett & Co.
- Liens pour boîtes**
J. N. Warminton & Co.
- Limes**
Nicholson File Co.
- Liquidateur**
E. St. Amour.
- Lumière de poche**
Spielman Agencies.
Canadian Nat. Carbon Co.
- Macaroni**
The C. H. Catelli Co.
- Machines à cordonnerie**
United Shoe Machinery.
- Marchandises sèches**
Greenshields Ltd.
P. P. Martin & Cie, Ltee.
Alp. Racine, Ltee.
- Marinades**
L. Semetey.
- Marmelade**
Dominion Cannery, Ltd.
- Mélasses**
West India Co.
Leacock Co.
- Métaux en lingots**
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Mince meat (viande hachée)**
Wm. Clark, Ltd.
- Monuments, etc.**
J. Brunet.
- Mops (Vadrouilles)**
Channell Chemical Co.
- Morillons pour crates**
J. N. Warminton & Co.
- Munitions**
Remington Arms Co.
- Nourritures pour enfants**
Borden Milk Co.
- Opticiens**
J. A. Langlois.
- Overalls (Salopettes)**
Carhart - Hamilton Cotton Mills.
- Pain pour oiseaux**
Cottam Bird Seed.
- Papeterie**
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Rolland & Fils.
- Papier**
Beveridge Paper.
- Papier-toilette**
The E. B. Eddy Co.
McArthur & Cie.
- Papier à construction**
Bird & Son.
A. McArthur.
The Patterson Mfg. Co. (Amatites).
- Panier à mouches**
Tanglefoot.
- Panier-toilette**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.
- Patte de cochons**
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**
Jamieson.
Martin-Senour & Co.
McArthur-Irwin.
Brandram-Henderson.
- Pelles**
J. E. Beauchamp & Co.
J. H. Roper & Co.
- Planches à laver**
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**
P. Poulin & Cie.
- Poêles à l'huile**
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**
D. Hatton & Co.
- Poli pour auto**
Channell Chemical Co.
- Poli pour meubles**
Channell Chemical Co.
- Pots en grès**
Toronto Pottery Co.
- Poudre à laver**
Canadian Salt Co.
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à nettoyer**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à pâte**
E. W. Gillett & Co.
- Presses à papier**
Climax Baler Co.
- Remèdes patentés**
Chamberlin Med. Co.
- Réservoirs à gasoline et à l'huile**
S. F. Bowser & Co.
- Riz**
Mount Royal Mills & Mfg. Co.
- Rye whiskey**
Hiram Walker.
- Sacs d'épicerie**
The E. B. Eddy & Co.
- Sacs à farine**
E. B. Eddy & Co.
- Sardines**
Connors Bros.
- Sauce "Worcestershire"**
Canada Sauce & Vinegar Co.
- Saucisse**
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**
D. Hatton & Co.
- Savons**
The N. K. Fairbanks & Co.
Fels & Co.
- Scies**
Disston, Henry & Sons, Inc.
Simonds Canada Saw.
Manufacture de Scies de Levis.
- Seaux**
J. N. Warminton & Co.
- Seaux**
The E. B. Eddy & Co.
- Sel**
Canadian Salt Co.
- "Shredded Wheat"**
Canadian Shredded Wheat Co.
- Sirop de canne**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Sirop de blé d'Inde**
Canada Starch Co.
- Sirop de fruits**
Dominion Cannery, Ltd.
- Sirop pour le rhume**
La Cie J. L. Mathieu.
- Soda caustique**
Canadian Salt Co.
- Soda à laver**
Church & Dwight.
- Soda à pâte**
Church & Dwight.
- Soupe en boîte**
Wm. Clark, Ltd.
- Sous-vêtements**
Schofield Woolen Co.
Kington Hosiery.
- Sucre**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Tabac à chiquer**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**
Furuya & Nichimura.
Kearney Bros., Ltd.
- Thé de boeuf**
Wm. Clark, Ltd.
- Toitures**
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**
Leslie.
- Nova Scotia Steel Co.**
- Vermicelles**
The C. H. Catelli Co., Ltd.
- Vernis**
McArthur-Irwin.
Martin-Senour.
Glidden Varnish Co.
- Vernis à chaussures**
Nugget Polish Co.
- Vêtements imperméables**
Can. Cons. Rubber Co.
- Volailles**
P. Poulin & Cie.
- Whiskey**
Jos. Seagram.
J. P. Wiser & Sons, Ltd.

Tribunaux et Renseignements Commerciaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIR- CUIT

A. Jolicoeur v. F.-X. Péladeau, \$66.
Am. Machinists Ltd. v. O. Deschamps, \$35.
H. Fortin v. O. Proulx, \$16.
G. Séguin v. W.-E. Fairfield, \$73.
O.-G. Valiquette v. W.-C. Pilon, \$90.
S.-A. McDonald v. H. Béland, \$25.
J.-J. Valois v. Duggans Cartoon, Comedits Ltd, \$37.
E. Bertrand v. F. Charbonneau et Cie, \$25.
Guard Pure Milk Co. v. Alf. Miller, \$21.
M. Rosen v. E. Garmaise, \$25.
R. Chenevert v. L.-J. Primeau, \$65.
J. Gayet v. G.-H. Poirier, \$46.
A. Richard v. E. Pinsonnault, \$30.
Société d'Administration Générale v. J.-M. Gabias, \$43.
Int. Harvester Co. v. G. Perrault, Warwick, \$20.
Mme E. Provost et vir v. E. Gemme, Saint-Amable, \$60.
Wolf, Sayer et Hiller v. J.-V. Teasdale, TroisRivières, \$54.
J.-M. Aron v. A.-D. Dubreuil, Sainte-Anne-de-Bellevue, \$20.

F. Frison v. Jos. Lallemand, \$18.
Equitable Safe Deposit Co. v. J. Waldman, \$33.
S. Kaplan v. Geo. alias E.-H. Lecomte et al, \$99.
A. Cinq-Mars v. Fortunat Rho, \$17.
J. Beaulieu v. Veuve P.-G. Deslauriers, \$87.
S. Croysdill v. W. Dorz, Georget, \$17.
W. Desrosiers v. F. Aubin, \$22.
I. Legault v. A. Décarie, \$31.
Mme D. Choquette et vir v. R. Vaillancourt, \$54.
L. Beaubien v. T. Lapointe, \$18.
W. Drouin et Co. v. Jos. Pichette, \$38.
W. Drouin v. Geo. Silvers, \$22.
M. Feldman v. A. Pierce, \$17.
I. Dimitrink v. A. Russ, \$15.
N. Siro's v. Alfred alias A. Corbeil, \$39.

I. Lalonde v. E. Cloutier, \$51.
I. Duchesne v. A. Auber, sr, \$13.
P.-E. Désy v. F. Béliveau, \$21.
Mlle A. Genser v. M. Sherman, \$12.
E. Laplante v. E. Cormier, \$15.
S. Croysdill v. E. Duclos, \$16.
Mme E. Dagenais et vir v. A. Graham, \$99.
P. Agence v. C. de Cotret, \$26.
A. Wefler et al v. Greenberg, \$31.
B. Malkoff v. T. Furiczink, \$25.
L. Hanska v. A. Poirier, \$46.
M. Feldman v. A. Trottier, \$18.
M. Feldman v. D. Léonard, \$17.
A. Allard v. C. Bouchard, \$40.
M. Wiseman v. H. Aranoff, \$15.
M. Wiseman v. M. Goldberg, \$15.
J. Garmaise v. M.-A. Lauzon, \$16.

JUGEMENTS EN COUR SUPE- RIEURE

G. Therrien v. Mme Rea Press Mendelsohn, Montréal, 50.
Crédit Montréalais Ltd v. Harris Construction Co. Ltd, J.-W. Harris et J.-C. Mackay, Montréal, \$382.
R. Constantineau v. Alex. Renaud, Montréal, \$155.

P.-A.-G. Lespérance v. D.-N. Garmain, Montréal, \$104.
Lévesque et Rolfe v. R. Morin, Rivière-du-Loup, \$107.
Jules Lafrance v. Ernest Charette, Montréal, \$225.
Letourneux & Fils Co. v. A.-E. Ladouceur, Saint-André, \$165.
Geo. Rowley v. Richard James, Montréal, \$104.
L.-J.-O. Beauchemin v. J. Lafliche et Alb. Desaulniers, Montréal, \$150.
Albert Schippel v. Succession Wm. Gariépy, Montréal, \$3,680.
Mo'rs Ltd v. J.-A. Leclerc, Montréal, \$358.
J. Lévesque v. J.-A.-E. Bisailon, Montréal, \$450.
H. Prickat v. W. Thibert, Montréal, \$200.
Int. Harvester Co. of Can., Ltd v. R.-H. Miner & Co., Ltd, Montréal, \$51.
Jersey Cream Factories Ltd v. J.-A. Leclerc, Montréal, \$263.
J.-E. Côté v. Chas) Hannan et Mme Jos. Pelletier, Chambly Bassin, \$1,030.
J.-D. Lajeunesse v. Paul-N. Bernard, Montréal, \$500.
H. Guttman v. N. Sonenbloom, Montréal, \$465.
Jos. Paquette v. American Brewing Co., Ltd, et P.-H. Forbes, Montréal, \$1,703.
N. Lord et al v. Can. Last Block Co., Ltd, \$1,400.
Nap. Desjardins v. Geo.-E. Desmarais, Montréal, \$125.
Can. Ingersoll Rand Co., Ltd v. J.-G. Brydges, Montréal, \$306.
J. Archambault v. P. Archambault, Outremont, \$1,508.
Mme G.-A. Phillip v. Mme Minnie Jacobs et Mme David Jacobs, Montréal, \$369.
Philonène Cloutier v. Maxime Trottier, Montréal, 1re classe.
Florida Lemieux v. Candide Vinet, Montréal, 1re classe.

ACTIONS EN COUR SUPE- RIEURE

Geo. Poliquin v. E. Lupien, Wickham Ouest, \$1,050.
Schacter & Hendleman v. Isidore Filion, Saint-Pierre, \$143.
Can. Theatre Supply Co. v. Jos. Tardif et La Société Théâtrale, Shawinigan Falls, \$128.
Georgiana Lauzon v. Camille Lusignan, Montréal, 1re classe.
Adélard Boucher v. T. Charland, Montréal, \$2,000.
E.-H. Lemay v. Graddon Lumber Co., Ltd, Montréal, \$423.
Schacter & Hendleman v. Delphis Ladouceur, Montréal, \$234.
B. Benoit v. Eva Tremblay et Mme Chas. Garayt, Montréal, \$155.
Mme Damien Fournier v. Sylvestro Dambrozio, Montréal, 1re classe.
G.-N. Clermont v. Harry Sprieser, Montréal, \$240.
J.-Z. Marz v. David Beiss, et J. Horlick, Montréal, \$355.
R.-C. Barry v. Henry Timmis, Montréal, \$3,739.
E.-A. Goyette v. Delphine Clermont,

Montréal, \$2,000.
Lacaille, Gendreau & Cie v. Amédée Daignault, Montréal, \$291.
Nat. Cash Register Co. of Can., Ltd v. M. Clairoux & Co., Montréal, \$180.
G. Gravel v. A. Lespérance et al, Montréal, 1re classe.
B.-F.-J.-Y. Kindall v. Scottish Can. Magnesite, Ltd, Montréal, 1re classe.
Jos. Beaulieu v. Marie-Rosé Labelle et Mme P.-J. Champagne, Montréal, \$400.
Wm. Gray & Sons Campbell, Ltd v. Sévérin Houle, Sorel, Nap. Houle, Pierreville, et H.-C. Fournier, Drummondville, \$181.
Fren. Sims v. Edward Garrigan, Montréal-Ouest, \$185.
Bourgon, Gagné & Co. v. Israël Robidoux, Lachine, \$148.
Olive Flynn v. Geo.-F. Teed, Lachine, \$410.
Marguerite Julien v. J.-T. Dandriault, Lachine.
J.-A. McSloy v. B. Vineberg, Lachine, \$192.
Jos. Ward & Co. v. Antoinette Pauzé et Mme Jos. Edgar Martel, Lachine, \$161.
Ed. Goldfarb v. Golda Beanovici, Can. Millinery Supply Co. et Mme Isidore Greenberg, Lachine, \$385.
Laurin et Preville v. J.-A. Labrèche, Lachine, \$145.
A. Blais v. J.-A.-E. Beaudin, Lachine, \$2,719.
Omer DeSerres v. Anthime Valin et E. Bail, Lachine, \$546.
G. Hirsch's & Sons v. T.-P. Tansey, Lachine, \$371.
N.-G. Valiquette, Ltd v. Alev. Saint-Pierre, Westmount, \$234.
P.-J. Fosbre Reg. v. Geo. Morisson, Verdun, \$112.
Ville de Westmount v. Maud Helena Parker et Mme Alex.-G.-F. Ross, Westmount, \$420.
Lamontagne Ltd v. Onésime Simard, Huberdeau, \$100.
Albert Charest v. J.-A.-P. Descarries, Lachine, \$620.
Delorimier & Co. v. Recollet Land Co., Ltd, Montréal, \$206.
Alf. Séguin et al v. Es. Senez, Montréal, \$361.
H. Perreault v. Trefflé Charpentier, Montréal, \$1,385.
B. Benoit v. G.-S. et Standhope Anderson, Montréal, \$573.
Willys Overland Ltd v. J.-N. Tappe, Montréal, \$475.
John Labatt, Ltd v. H.-B. Mitchell, Brennan Sta., \$166.
Julien Toussaint Co., Ltd v. Ville de Chateauguay, Chateauguay, \$8,174.

ABANDON JUDICIAIRE

Par A. Tremblay, de Roberval v. J.-H. Delisle, de Roberval, gardien provisoire.
Par E. Perron, Québec v. J.-P.-E. Gagnon, de Québec, gardien provisoire.
Par J.-O. Gauvreau, Montréal v. W. Drouin, gardien provisoire.
J.-Hyggin Cossette, de Saint-Jean,

Port-Joli, Bédard et Bélanger, de Québec, gardien provisoire.

COMPAGNIES PROVINCIALES

Le Salon d'Optique Canadien Ltd, Montréal, \$50,000.
Realties Ltd, Montréal, \$2,00,000.
J.-F. Guite Ltd, à Maria, \$49,000.
J.-B. Renaud, Inc., Québec, \$2,000,000.

AVIS DE DIVIDENDE

Un premier dividende payable le 7 janvier, par Rivet & Dufresne, curateurs.
Re Elite Hat Mfg. Co., Ltd, Montréal,

un dernier dividende payable le 27 décembre, par A.-E.-M. Hope, liquidateur.
J.-T. Fortin, de Chambord, un second et final dividende, payable le 7 janvier par Lefaivre et Gagnon, curateurs.

EN LIQUIDATION

The Holman Theatre, Montréal, Geo. Duclos, liquidateur.

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTION—
Imprimerie Carmel, Ltée, Montréal.

CURATEURS

F.-X. Desrochers et Jos.-Geo. Gagnon, (Aux Quatre Saisons), Drummondville, P.-L. Turgeon, curateur.
P. Brunet, Verdun, v. E. St-Amour, curateur.

DEMANDE DE SEPARATION DE BIENS

Rose-Anna Guilbault, de Hill v. Chs. Proulx.
J. Bureau, Montréal, v. A.-E. Lacasse.
M.-C. Marchetciano, Montréal, v. P. Frezza.

VENTES PAR HUISSIER

Dr. A. Bourdon, Jos. Desmarais et al, 9 janvier 1918, 10 a.m., 43 Bridge, Desmarais.
Dr. A. Bourdon, Jos. Desmarais et al, 9 janvier 1918, 11 a.m., 11 Bridge, Desmarais.
Jos. Foisy, Albert Golding, 4 janvier 1918, 11 a.m., 355B Saint-Joseph, Desroches.
Jos. Foisy, Albert Golding, 4 janvier 1918, 11 a.m., 11, Neuvième avenue, Lachine, Racette.
J.-T.-Z. Patenaude, Le Club Champêtre Canadien, Ité, 4 janvier 1918, 11 a.m., 5414 Notre-Dame-Est, Racine.
W.-H. Bradford, H. Spicer, 4 janvier 1918, 10 a.m., 756 Saint-Joseph, Lachine, Lauzon.

Coca Cola Co., Ltd, Sam. Jacobs, 5 janvier 1918, 10 a.m., 641 Saint-Paul, Lajeunesse.
L.-O. Grothé, Ltd, Thomas-H. Campeau, 5 janvier 1918, 10 a.m., 2053 Saint-Urbain, Racette.
Dame G. Philippe, Dame E. Martin, 7 janvier 1918, 10 a.m., 612 Sherbrooke Ouest, Rochon.
Dame G. Philippe, Dame E. Martin, 7 janvier 1918, 10 a.m., 612 Sherbrooke-Ouest, Rochon.
M. Connolly v. Geo. Makel, 5 janvier 1918, 10 a.m., Oriental Meat Market, Marché Bonsecours, Pauzé.
J. Garmaise, Mme V. R. Rafferty, 5 janvier 1918, 11 a.m., 83 Papineau, Brouillet.

Charles Brandeis, Chs. Hannan, 5 janvier 1918, 10 a.m., 390 Place Phillips, Marson.
Matthews Blackwell, Ltd, St. Lawrence Fish Meat Co., Inc., 7 janvier 1918, 10 a.m., 1047 Saint-Laurent, Marson.
C. Tremblay, C. Heath, 5 janvier 1918, 10 a.m., 1033 Saint-Jacques, Dorion.
M. Vincent, J.-E. Lagarde et al, 7 janvier 1918, 2569 Saint-Hubert, Dorion.
Banque Royale, Victoria Trudeau et vir, 7 janvier 1918, 10 a.m., 2532 Saint-Laurent, Marson.
J.-A. Rivard, Duncan McCallum, 8 janvier 1918, 10 a.m., 1948 de Lormier, Coutu.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL

CE QUE NOUS TIRONS DE NOS FORETS

M. C.-G. Piché, le chef du service forestier de la province du Québec, qui est une des meilleures autorités en ce qui concerne la production de nos forêts et l'utilisation industrielle du bois, a donné des renseignements très intéressants dans différentes causeries faites au Canada et aux Etats-Unis, sur cette industrie qui constitue une des plus fructueuses exploitations de nos richesses naturelles. Nous allons, avec lui, voir rapidement l'importance de l'industrie de la pulpe dans la Province du Québec et donnerons un bref aperçu des produits tirés du bois par macération ou distillation.

TRANSFORMATION DU BOIS EN PÂTE POUR LA FABRICATION DU PAPIER ET AUTRES OBJETS

Pâtes de bois. — Cette nouvelle industrie, nouvelle, car elle remonte à peine à 1865, a pris une grande expansion surtout dans notre province où l'on compte 24 usines sur un total de 50 pour le Canada. Grâce à elle, beaucoup de nouveaux villages ont surgi et d'autres se sont développés considérablement, au point que l'on peut dire que chaque nouvelle usine de pulpe ou de papier signifie une augmentation de population de 4 à 5 mille âmes. Les compagnies intéressées dans cette fabrication contrôlent 27 pour cent des forêts affermées par la province et possèdent en outre plus de 2672 milles carrés de terrains privés.

Pour fabriquer le papier journal on emploie un mélange d'environ 75% de pâte mécanique avec 25% de pulpe chimique auquel on ajoute diverses matières colorantes, un peu de résine pour agglutiner les fibres, d'alun pour fixer la couleur, de kaolin pour compléter le remplissage et la feuille, etc.

Pâte mécanique. — La pâte mécanique tire son nom du fait que pour libérer les fibres de cellulose dont le bois est formé, on a recours à un procédé mécanique, à une sorte de râpage en présence de l'eau, le bois étant mis en contact avec des meules de grès. Les éléments dissociés par ce procédé sont ensuite recueillis pour être tamisés afin d'écarter les éléments trop gros qui sont repris et retravaillés de nouveau. La pâte tamisée est ensuite rassemblée en feuilles au moyen d'une machine appelée presse-pâte ou machine humide. Comme la pulpe mécanique renferme alors beaucoup d'eau (55 à 65%) on soumet les feuilles à l'action d'une presse hydraulique très puissante qui extirpe une grande partie de l'eau, relevant la siccité jusqu'à 60% du poids. On met ensuite la pulpe en ballots ou bien on l'expédie en vrac suivant le gré de l'acheteur. Si la pulpe est utilisée sur place on se dispense souvent de la faire passer par les presse-pâte, car on la dirige à la sortie du tamis dans un réservoir où on la reprend au besoin. On calcule qu'une corde de bois de pulpe donne en moyenne 1,900 livres de pulpe mécanique. La production de la province en 1915 a été de 425,626 tonnes sur un grand total de 743,776 tonnes pour le Canada. Les prix de vente de produit ont augmenté considérablement et au lieu de \$15.00 à \$18.00 la petite tonne à l'usine, comme avant la guerre, elle se vend maintenant de \$40.00 à \$45.00. La fabrication de la pulpe mécanique requiert un pouvoir considérable et à bon marché; celui qui est fourni par les chûtes d'eau rencontre ces exigences et comme nous avons une grande richesse en houille blanche et en forêts cela explique la prépondérance que notre province a déjà conquise dans

cette industrie, notre province, dans l'avenir, va profiter beaucoup de cette industrie qui est en quelque sorte sienne. En effet, les approvisionnements de bois aux Etats-Unis sont quasi-épuisés, les industriels devront venir ici — et c'est de cette façon que nous allons développer notre littoral du Saguenay, du Labrador et des territoires du haut du Lac Saint-Jean, etc.

Environ 45% de la pulpe fabriquée est exportée; en 1915, 206,701 tonnes ont été exportées dont 170,000 aux Etats-Unis, nos expéditions à la Grande-Bretagne sont tombés de 100,000 tonnes, par suite du manque de navires.

Pulpe chimique ou cellulose. — La pulpe chimique tire son nom de ce que pour la fabriquer on a recours à un procédé chimique, au lieu de râpage, on se sert d'une liqueur acide ou alcaline qui isole la cellulose des autres éléments du bois, on lave à grande eau pour débarrasser les fibres de cette sorte de lessive, on tamise ensuite puis on met la pâte en feuilles de la même façon qu pour la pâte mécanique. La préparation du bois est cependant plus complète, car on ne se contente pas de l'écorcer, comme dans le premier cas, mais on le débite en menus copeaux afin de mieux favoriser l'action du dissolvant. La pâte produite renferme des éléments plus longs que dans la pâte mécanique, seulement le rendement est beaucoup moindre parce qu'il faut près de deux cordes de bois pour faire une tonne de pâte chimique, le prix de revient par unité étant beaucoup plus élevé. Suivant la nature de l'agent chimique employé, la pâte obtenue est différemment qualifiée. Si l'on se sert de bisulfite de chaux, on a la pâte au bisulfite; alors que celle que l'on emploie comme agent dissolvant, le sulfate de soude, s'appelle pâte au sulfate ou pâte kraft; enfin celle qui est traitée avec une solution de soude en caustique s'appelle pulpe à soude. La pulpe chimique est souvent désignée sous le nom de cellulose, sans distinction de procédés. Comme ce produit a une certaine couleur violacée, surtout la pulpe au bisulfite, on s'occupe de la décolorer soit au moyen de chlorure de chaux, par oxydation, soit par électrolyse, et le produit est étiqueté en conséquence. La pâte chimique est beaucoup plus forte que la pâte mécanique; on pourrait en faire du papier, mais pour le papier à journal et les autres papiers à bon marché, on préfère se servir d'une certaine quantité de pâte mécanique afin d'en abaisser le prix de revient. Le procédé au sulfite convient pour les bois d'épinette, sapin, etc., tandis qu'on se sert du procédé au sulfate pour le traitement des bois très résineux, vu qu'il permet de récupérer une partie de la térébenthine qu'ils renferment; le procédé à la soude est surtout employé pour les bois durs, notamment le tremble.

Papier à journal. — Pour fabriquer le papier à journal on mélange les substances énumérées précédemment dans une immense cuve appelée malaxeuse ou pile raffineuse. Après avoir tamisé le mélange on le fait couler en couche très mince sur une toile en cuivre sans fin et l'on peut voir, grâce à la pression et à la cuisson exercées l'eau disparaître graduellement et la future feuille de papier prendre plus de consistance au fur et à mesure qu'elle voyage; elle quitte bientôt le fourdronnier, puis le groupe des rouleaux compresseurs pour s'engager à travers la série des cylindres sécheurs suivant l'appel d'une toile de coton sans fin. Au terme de cette étape la feuille est laminée en traversant le groupe des rouleaux calandres, ce qui lui

donne la surface luisante que nous lui connaissons. Il ne reste plus qu'à l'enrouler sur la bobineuse d'où on la reprendra plus tard pour la mettre en ballots ou rouleaux suivant les désirs du client. Et l'on voit dans les usines, des colis destinés à Montréal et Québec, d'autres aux Etats-Unis, à l'Europe et même à l'Australie. Il faut reconnaître à nos fabricants de papier le grand mérite de s'être affranchi d'intermédiaires pour écouler leurs produits et lorsque notre papier arrive à Melbourne, à Auckland et à Sydney, c'est sous le nom de papier canadien, et il n'a pas fallu payer de commission à une maison de Londres ou de New-York comme on le fait encore pour le bois. On ne peut s'empêcher d'admirer ces grands industriels, d'ailleurs leur industrie est une de celles qui progresse le plus au pays, qui donne le plus de rendement en piastres et cents, car mille pieds de bois d'épinette, une fois sciés se vendent de \$18.00 à \$24.00, alors qu'en pulpe, ils valent de \$45.00 à \$85.00, en papier de \$50.00 à \$100.00, la différence entre ces montants représente les salaires payés en plus, les matières premières achetées, l'intérêt sur le capital placé dans l'entreprise. Au point de vue forestier, cette industrie permet une utilisation plus complète des produits de la forêt avec un minimum de déchets; les propriétaires de pulperies sont tous des partisans convaincus de la conservation des forêts et plusieurs d'entre eux ont même commencé des travaux sérieux de reboisement. Le papier à journal se vend aujourd'hui \$50.00 la tonne et plus, mais il est fort rare et certains détailliers demandent jusqu'à \$110.00. La pulpe chimique (sulfite) se vend \$90.00 à \$110.00, celle du sulfate, de \$110.00 à \$120.00. En 1915, on a exporté :

308,185 tonnes de pulpe mécanique valant \$4,459,539.00
121,216 tonnes de pulpe chimique valant \$7,806,620.00

Emplois spéciaux des pâtes de bois. — La pulpe mécanique peut servir non seulement pour la fabrication du papier, mais aussi pour certaines substances modelées, on la fait alors arriver liquide dans un moule où elle subit une énorme pression; après avoir été desséchée à l'étuve, l'objet est recouvert de plusieurs couches d'une préparation à base de vernis ce qui le rend absolument imperméable; on en fait ainsi des crachoirs, des seaux, des laveuses, des cuvettes et autres réipients. Par un procédé analogue, on fait des plaques de pulpe durcie qui servent à couvrir les murs et les plafonds en guise de carton. Une préparation de pulpe appelée salvaline, donne une fibre dont on se sert pour tisser des draps grossiers, des rideaux, des tapis et même des habits en l'employant à l'état pur ou mélangée avec des filaments de chanvre, de laine, de coton ou de jute suivant l'objet désiré.

Les pulpes chimiques ou cellulose servent à fabriquer des papiers fins à écrire, pour livres, pour la reproduction des lithographies, pour la fabrication de sacs d'emballage, du papier à toilette, du papier glacé, des imitations de parchemin, une imitation de coton pour pansement, du coton poudre, du papier filtre, du papier d'emballage ou kraft, des imitations de cuir, des draps, des conduits, etc. Les solutions de cellulose, dit Benson, forment la base d'une industrie en voie de se développer rapidement, déplaçant ainsi celle fondée sur la cellulose extraite du coton. On se sert de soude (encaustique) et de bisulfite de Carbone pour assouplir, dissoudre partiellement la cellulose et la transformer en une sorte de gelée qui étant réfilée, produit des filaments que l'on tisse une fois séchés. Cette soie ar-

tificielle — appelée viscosse — devient de plus en plus populaire. En traitant la pulpe chimique avec une solution de chlorure de zinc, on la transforme en une sorte de gélatine qui durcit rapidement pour devenir aussi dure que de la corne; lorsqu'elle est plastique, on la modèle sous forme de roues, manches, lames de valises, etc.

Emploi des liqueurs de rebut. — Les chimistes se sont beaucoup occupés de tirer profit des liqueurs résiduelles que l'on obtient après la cuisson du bois en présence de la lessive. Dans le cas du procédé à la soude en caustique, on commence par récupérer la soude en faisant évaporer le liquide de rebut dans des réservoirs, puis lorsque le liquide devient visqueux, on le soumet à l'action d'une flamme et l'on en obtient ainsi un carbonate de soude plus ou moins pur. On peut encore tirer de l'alcool méthilyque, de l'acétone, de l'acide acétique, de l'acide oxalique, etc.

Pour le sulfate de soude, le procédé de récupération est à peu près le même, mais on peut extraire de la liqueur résiduelle, des huiles résinifères, de la térébenthine, un savon résineux, de l'alcool méthilyque, de l'acétone, de l'acide acétique, de l'acide oxalique, etc.

Pour le procédé au sulfate de soude, le problème devient plus complexe lorsqu'il s'agit du rebut de la cuisson au bisulfate de chaux, car on ne peut plus récupérer la base et à nombre d'endroits, les industriels déverseraient dans les cours d'eau les deux mille gallons de cette liqueur qu'ils obtenaient pour chaque tonne de pulpe chimique, il en résultait une pollution des eaux plus ou moins grave et nombre de poursuites ont été intentées à ce sujet. Ceci et le désir de mettre à profit les substances qu'elle renfermait, ont amené les intéressés à y consacrer l'attention voulue et voici les résultats déjà obtenus, on en fait des extraits pour le tannage (acide lignone-sulfonique), des mordants (lignorésine) des matières colorantes après traitement avec l'acide nitrique, de l'alcool méthilyque après traitement avec l'acide sulfurique (Ewey Tonlison) des engrais chimiques, etc.

Cette énumération montre combien le groupe d'industriels de papier est sérieux et travaille à mettre à profit, non seulement la matière première, mais aussi les rebuts de la fabrication. Chaque grande usine possède un corps d'employés techniques, des chimistes, des ingénieurs, qui tous travaillent en vue d'améliorer les procédés de fabrication et de découvrir de nouveaux sous-produits.

Potasse. — Un des premiers produits forestiers obtenus par les colons canadiens a été la potasse que l'on obtenait en lavant les cendres produits par la combustion des bois francs. La compétition des produits potassiques mis sur le marché par l'industrie chimique, surtout par les Allemands, a beaucoup diminué la demande pour cet alcali. D'ailleurs, le défricheur actuel s'occupe beaucoup plus de bois de pulpe, la zone des bois francs dans la province étant déjà dépassée, colonisée. Néanmoins nous voyons qu'en 1914-15, on a expédié des ports de la province pour \$18,000.00 de potasse. Nous ne croyons pas qu'on puisse lutter avec le produit industriel, de sorte que ceci est appelé à disparaître graduellement et l'on se servira de cendres de bois plutôt pour la culture, les fruitiers.

Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal . 22	Compagnie Impériale Enreg. 9	Gillet Co., Ltd., (E.W.) 10	National Breweries Ltd Couverture
Baker & Co. (Walter) . 8	Clark, Wm. 8	Gonthier & Midgley . 34	National Cash Register 17
Banque d'Hochelaga . 20	Cluett, Peabody & Co. . 4	Handy Collection Asso- ciation. 23	Nova Scotia Steel Co. 20
— Nationale . . . 20	Connors Bros. 10	Hébert, L.-H. & Cie. . 31	Pink, Ths. 27
— Molson 20	Copenhagen 47	Hiram Walker. 43	Poulin & Cie 34
— Provinciale . . 20	Cottam Bird Seed . . . 34	Imperial Oil . Couverture	
Barnett 25	Couillard, Auguste . . 34	Imperial Tobacco. . . . 11	Rolland & Fils, J.-B. . 34
Benoit et De Grosbois . 22	Dionne's Sausage . . . 8	International Time Re- cording . . . Couverture	Roy Henri. 38
Black Watch 44	Disston Saw 27		
Bowser 5	Dom. Cannors Co., Ltd. 3	Jonas & Cie, H. Couverture	St-Amour, E. 34
British Colonial Fire Ass. 22	Douglas (Dewars) . . 41		St. Lawrence Sugar Co. 7
Brodeur A. 8	Dupont de Nemours. . 28	La Prévoyance 22	Seagram, Jos. 38
Brodie & Harvie . . . 8	Eddy, E. B. Co. 7	Leslie & Co., A. C. . . 26	Semetey's 8
Brunet, J. 26	Esinhart & Evans . . 22	Letourneau A. 23	Simms & Co. 32
	Ewing, S.-H. & Sons . 41	Liverpool-Manitoba . . 22	Sun Life of Canada . . 22
Canada Life Assurance Co. 22	Fontaine, Henri. . . . 34	Mathieu, (Cie J.-L.) . . 8	United Shoe Machinery Co. 24
Canadian Poster . . . 35	Fortier, Joseph. . . . 34	McArthur, A. 26	
Caron, L.-A. 34	Furuya (Japan Tea) . . 6	Molson Brewery 36	Western Ass. Co. . . . 22
Church & Dwight . . . 4	Gagnon & L'Heureux . 34	Montbriand, L.-R. . . . 34	Winnipeg Grocer . . . 21
Cie d'Assurance Mutuel- le du Commerce . . 22	Garand, Terroux & Cie. 34	Montreal Biscuit . . . 9	Wiser, J. P. & Sons, Ltd 41

Maison fondée en 1870 AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferrerrie et Quincaillerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité: Poêles de toutes sortes
Nos 232 à 239 rue S.-Paul
Ventes 12 et 14 S.-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
et fait bénéficier ses clients de cette écono-
mie. Attention toute spéciale aux com-
mandes par la maille. Messieurs les mar-
chands de la campagne seront toujours
servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell MAIN 3570 Comptable licencié

Institut des Comptables et Au-
diteurs de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

AIN POUR OISEAU est le "Cot-
tam Bird Seed" fabriqué d'a-
près six brevets. Marchandise de
confiance; rien ne peut l'approcher
comme valeur et comme popularité.
Chez tous les fournisseurs en gros.

JOSEPH FORTIER Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typogra-
phie, relief et gaufrage, fabrication
de livres de comptabilité. Formules
de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
QUEBEC
L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites
Commissaire pour Québec
Edifice Banque de Québec
No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Main 3235.
Chambres 713-714.

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701- 9
Adresse télégraphique - "GONTHLEY".

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS
(CHARTERED ACCOUNTANTS)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912.
P.-A. GAGNON, C.A.
J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître ALMANACH ROLLAND, AGRI- COLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES

— 52e Année —

Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,
MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en
rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous
ses nombreux renseignements d'usages, un choix
judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres
inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la
Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A.
D. De Celles; "Un héros inconnu", par R. Girard;
"Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoo-
lisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.
Cet Almanach déjà si populaire restera encore au
rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la maille, 20c.

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

Demandé par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS. . .

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place proéminente dans son magasin--en faisant--sienne--la--publicité--des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

CANADIAN POSTER COMPANY,

EDIFICE LEWIS, MONTREAL

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

LA BIÈRE POPULAIRE MOLSON



Est celle que veut
le consommateur ;
donnez-la lui. . .

La vente de cette
BIÈRE en bouteilles
excède celle de tou-
tes les autres mar-
ques réunies. . . .

Brassée à Montréal
DEPUIS 132 ANS

VINS ET LIQUEURS

L'EFFET DES RESTRICTIONS SUR LE COMMERCE DES LIQUEURS

Sans imposer strictement le régime de prohibition aux régions qui ne le pratiquent pas, les restrictions que le gouvernement fédéral vient de décréter relativement au commerce des boissons fermentées s'en rapprochent sensiblement. A partir du 24 décembre, l'importation de toutes boissons contenant plus de deux et demi pour cent d'alcool est prohibée. A partir du 1er avril, il sera interdit de transporter des liqueurs dans une localité quelconque du Canada où la prohibition sera légalement en vigueur. Et, dans un avenir prochain, la fabrication de toute boisson enivrante sera interdite. Ces mesures resteront en vigueur jusqu'à douze mois après la conclusion de la guerre.

Il en résulte que, en ce qui concerne les produits étrangers, le Canada reste réduit aux approvisionnements qu'il possède à l'heure actuelle; que les provinces prohibitionnistes ont jusqu'au 1er avril pour s'approvisionner de boissons alcooliques dans les provinces où la vente est permise; que dans peu de temps, la fabrication étant interrompue, tout le Canada n'aura plus à boire que ce qu'il possèdera alors en réserve.

Après l'adoption de la prohibition dans la province d'Ontario, la province voisine n'a pas précisément cessé de boire, ainsi que l'attestent les énormes quantités de boissons fermentées qui y ont été chaque jour expédiées de notre province. Il est possible qu'Ontario profite des trois mois de grâce qui lui sont accordés pour se prémunir contre l'absolue disette dont elle est menacée après le 1er avril. Inévitablement, pendant ces trois mois, de considérables réserves vont être prudemment entassées dans les caves, dans les provinces et dans les localités prohibitionnistes.

Et lorsque la fabrication sera interdite, sinon auparavant, le prix de tous les alcools va naturellement monter à un niveau qui imposera par nécessité la pratique de la tempérance à tous les gens de peu de moyens.

La suppression immédiate de l'importation devrait produire un effet sensible sur le marché canadien.

Pendant le dernier exercice, le Canada a importé les quantités suivantes de boissons fermentées:

Absinthe	\$ 6,895
Eau-de-vie.	642,600
Liqueurs	94,506
Genièvre... .. .	519,579
Rhum	114,850
Vermouth	7,136
Whiskey.	1,971,701
Vins non mousseux	408,753
Champagnes et autres vins mousseux	95,720

Le total de nos importations de boissons fermentées s'élevait à \$4,399,947; en 1913, la dernière année avant la guerre, il s'élevait à \$8,554,386. La France nous a fourni l'année dernière pour \$600,000 d'eau-de-vie; elle nous en a fourni pour \$1,116,398 en 1913. En 1913, nous importions pour \$1,000,000 de vins de France; nous n'en avons importé que pour \$165,000 en 1916. Le whiskey importé nous vient d'Angleterre. Nous en

avons reçu pour un peu moins de deux millions en 1916, comparativement à \$2,696,000 en 1913.

Depuis quelques années, le Canada comme les Etats-Unis, s'est graduellement acheminé vers la prohibition. A l'heure actuelle, le commerce de liqueurs est prohibé dans huit provinces du Dominion, et, dans la neuvième, qui est la province du Québec, il a été proscrit dans bien des centres, et il est possible que la population de Montréal ait à se prononcer avant longtemps sur ce sujet.

Si l'on considère que la consommation de spiritueux, dans le Dominion, s'élevait, pendant le dernier exercice, à .698 gallon "per capita", et si l'on évalue seulement les alcools à \$5.00 le gallon — ce qui est bien au-dessous du prix des petits verres — cela représenterait, pour l'ensemble du Dominion, une dépense annuelle de 20 à 25 millions de dollars et l'on juge du tort ainsi causé au commerce des liqueurs.

REQUETES DES COMMERÇANTS DE LIQUEURS

Les marchands de gros de Montréal demandent un délai aux autorités fédérales.

Après l'annonce des restrictions concernant le commerce des liqueurs, les principaux marchands de liqueurs en gros de Montréal ont tenu une assemblée, au Board of Trade, sous la présidence de M. Albert Hudon, et ils ont discuté sur les moyens de parer aux inconvénients qui menacent actuellement leur commerce. Le principal de ces inconvénients est un retard d'au moins six mois dans les importations, attribué au manque de transports et aux périls de la navigation. Environ vingt-cinq des principales maisons de gros de Montréal étaient représentées à cette réunion.

Afin que les commandes faites en novembre et décembre puissent entrer au pays, une requête a été rédigée et adoptée, priant les autorités fédérales d'accorder un délai raisonnable pour la mise en vigueur de l'arrêté ministériel affectant le commerce des liqueurs. Il avait d'abord été question de fixer ce délai au 31 mars prochain, mais on en vint à la conclusion qu'il valait mieux s'en tenir aux termes généraux d'un délai raisonnable. Plusieurs des membres présents ont dit qu'ils espéraient que les autorités fédérales se rendraient aux conclusions de la requête qui a pour principal but l'intérêt du commerce de la métropole et même du Canada. La requête a été envoyée à Ottawa, sans retard.

LES LICENCES D'HOTEL ACCORDEES A MONTREAL

Les commissaires des licences ont tenu, vendredi dernier, une courte séance au cours de laquelle ils ont accordé 197 permis pour hôtels et restaurants. Il reste encore trois licences à donner, mais les requérants devront attendre jusqu'au 8 janvier avant de voir proclamer leurs noms. Le juge Choquet qui présidait, lors de la séance, a fait quelques remarques.

"Nous n'avons pas, dit-il, refusé de renouveler le permis de personne. La loi nous donnait le droit d'accorder 200 permis et c'est ce que nous avons fait,

Joseph E. Seagram, DISTILLATEUR DE FINS WHISKIES WATERLOO (Canada)

“Old Times,” “White Wheat,” “No. 83 Rye,” “Star Rye.”

MEAGHER BROS & CO., Limited, Agents, Montreal.

Ci-dessous les noms des personnes, au nombre de cent, qui n'ont pas obtenu le renouvellement de leur licence :

LICENCES RETRANCHEES

Licences retranchées : Gauthier, Uldéric, 230 Notre-Dame-E.; Silver Dollar Palace, Ltd., R. Lalonde, président, 112-4 Notre-Dame-E.; Olivier Paquette, Ltée, O. Paquette, président, 53 Saint-Laurent; Robitaille, Louis, 119-121 Sainte-Catherine-Est; Prince Hotel Co., Ltd, R.-M. Michael, gérant, 125 1-2-127 Saint-Antoine; Boud Café Ltd, C. Coleman, président, 346 Bleury; Avenue Hotel Co., S.-C. McElroy, 341-3 Bleury; J.-E. Beaudoin, Ltée, J.-E. Beaudoin, président, 341-3 Bleury; Knox Ltd, E. Knox, président, 61 Craig-O.; Pepin Evel, veuve J. Toupin, 1271 Ontario-Est; Lanctôt Ltée, A. Lanctôt, président, 1318-1322 Ontario-Est; Café Villeraie Ltée, H. Paquin, président, 3645 Saint-Hubert; Café Chevalier, Ltée, 1280 Saint-Denis; Leroux, J.-P.-Antonio, 67 N.-Dame-Est; Martin, Hormisdas, 15-15 1-2 Carré Jacques-Cartier; Senate Co., Lt., 69 Inspecteurs; Gravel, Tancred, 1001-3 Saint-Jacques; Séguin, Orphyr, 1451-3 Saint-Jacques; F.-X. Saint-Jean, Ltée, 122-4 Vitry; Social Café, Ltd, 1537 Notre-Dame-O.; Poirier, Ltée; White Horse, Ltd, 780 Notre-Dame-O.; Lachapelle, David, 602 Notre-Dame-O.; Saint-Laurent, Anatole, 1034 Notre-Dame-O.; Gauthreau, Arthur, 185-7 Common; McMahon Bros., Ltd, 1031 Saint-Jacques; Rivet, Marie-Louise, 2081 Sainte-Catherine-E.; Campion Co., Ltd, 251-3-5-7 Laurier-E.; Riendeau, Joseph, 125 Mont-Royal-E.; Fortier, Alexandre, 23 Mont-Royal-E.; Cie Normandeau, Ltée, 826-8-830 Charlevoix; Malo, Delvina, 401-3 Ontario-E; Duane, J.-Edmond, 530 Saint-Laurent; Pilon, Albert, 1625 Saint-Jacques; Bellehumeur, Trefflé, 1702 Saint-Laurent; Sauvé, O., 311-5-7, Grand-Tronc; Mick Hotel, Ltd, 101-3-3 1-2 Saint-Antoine; Woodruff Hotel, Ltd., 350-2 Craig-O.; Flynn, Thos.-J., 1791 Sainte-Catherine-E.; Sénécal, Honoré, 577-9 Mont-Royal-E.; Lussier, Ltée, 9 Panet; Sénécal, Alcide, 761 Ontario-E.; Westmount Café, Ltd, 1709 Saint-Jacques; Marcil, Louis, 1677 Sainte-Catherine-E.; Décarie, Adélard, 2154-6-8, Saint-Jacques; Labrecque, Alfred, 1137-9 Notre-Dame-O.; Poulio, Napoléon, 172 Dorchester-O.; Sheridan House, Ltd, 78 Carré Chaboillez; C. P. R. Exchange Hotel, 2108-2110 Ontario-E.; Beauchamp, Oscar, Esqual, Liqueur, Colonial Hotel, 21-3 Sainte-Catherine-E.; Manetti Pils, Ltée, 506-8 Saint-Jacques; Pacific Hotel, Ltd, 146-8 Saint-Antoine; Bérubé, Aline, veuve C. Ménard, 1477-1483 Notre-Dame-Est; Bougie, Théophile, 1151 rue Saint-Laurent; Freemans Limited, rue Saint-

François-Xavier; Welland Hotel Co., 16 avenue McGill; Laverdure, Joseph, 536 Rachel-E.; Beauvilliers, J.-A., 595 Ontario-E.; Bigras, Michel, 2 Chaboillez; Café Villeneuve, 330 Rachel-E.; Cambridge, Ltd., 627 Notre-Dame-O.; Carlton, Ltd, 229 McGill; Cazalais, Paul, 646 Notre-Dame-O.; Charbonneau, Alf., Ltée, 121 Saint-Maurice; Lavoie, Noël, 21 Saint-Gabriel; Grignon, Ltée, 2304 Châteaubriand; Wavertree Café, Ltée, 2035 Saint-Laurent; Gosselin, Joe, 1435 Sainte-Catherine-E.; A.-J. Higgins Hotel Co., Ltd., 136 Saint-François-Xavier; Hôtel Saint-Laurent, 1463 Saint-Laurent; Lacombe, Paul, 1399 Notre-Dame-Ouest; Lalonde, Paul, 1721 Sainte-Satherine-Est; Milord, Jos., 543 Ontario-Est; Moineau, Ltée, 305 Saint-Laurent; O'Connell, Pat, 96 William; Paul, Ltée, 56a Bonsecours; Pesant, Zéphirin, 19 Amherst; Pigeon, G.-O., 895 Notre-Dame-O.; Prezner, Lewis, 185 Grand-Tronc; Ricketts, Fred, 46 Saint-Vincent; Savoy, Ltée, 94 William; St. Régis Hotel Co., Ltd., 286 Sainte-Catherine-O.; Sweet Home Co., Ltd., 1451 Ontario-Est; Renaud, Oliver, 416 Rivard; E. Trudeau, Ltée, 891 Saint-Laurent; Regent, Ltée, 353-5-9 Université; Alberta Hotel, 131-3 Windsor; Picard, Cléophas, 2051-3 boulevard Gouin; Hôtel Sainte-Marie, 1039-41 Notre-Dame-E.; Hôtel Saint-Antoine, 132 Mansfield; Russell House, 532-4-6 Saint-Jacques; Beauchamp, Frs., 854 Sainte-Catherine-Est; Jardin Zoologique, 9 rue Panet; Maxime, Ltd, 20 Sainte-Catherine-E.

LA PRODUCTION DE LA BIÈRE EN ANGLETERRE

Le dictateur des vivres vient de permettre aux brasseurs d'augmenter leur production de 20 pour cent, durant le premier trimestre de cette nouvelle année.

COGNAC ROY

“LE ROY DES COGNACS”

La Maison HENRI ROY & CO. de COGNAC (France) possède plus de 300 Agences dans les principales Villes du Monde entier et accepte des REPRESENTANTS sérieux partout où elle n'est pas représentée.

Cotations Alcools—Whiskeys—Gins—Cognacs—Rhums Champagnes—Vins—Eaux Minérales.

Plusieurs commerçants de liqueurs refusant, depuis un certain temps, de faire publier les prix de leurs marchandises, parce que ceux-ci peuvent varier d'un jour à l'autre, nous ne pouvons garantir l'exactitude de toutes les cotations ci-dessous.

ALCOOLS CANADIENS EN BARILS

65 O. P. Le gall.

Hiram Walker and Sons, Ltd. (2)	
En barils	
Gooderham and Worts (4)	6.60
En barils	
Montreal Products Co., Ltd. (4)	6.55
En barils	
General Distilling Co. (3)	
En barils	

Nouveaux prix

J. P. Wiser & Son, Ltd. (2)	7.10
H. Corby Distillery Co., Ltd. (39)	
En barils	6.60

50 O. P.

Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)	
En barils	
Gooderham and Worts (4)	6.00
En barils	
Montreal Products Co., Ltd. (4)	5.90
En barils	
General Distilling Co. (3)	
Ditto, 50 O. P. spirits	
H. Corby Distillery Co., Ltd. (39)	6.00
En barils	6.35
J. P. Wiser & Son, Ltd.	

RYE WHISKIES

Le gall.

J. P. Wiser & Son, Ltd. (2) 25 up	3.30
Rye Whiskey (39) 25 U P	3.10
H. Corby Distillery Co.	

En cse

Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)	
En barils, 25 U.P.	
Gooderham and Worts (4)	3.10
En barils	
Marshall's Royal	
En barils	2.74
Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)	
Canadian Club Whisky en fût	
Imperial Whisky en fût	
Expédiés en barils d'environ 42 gallons.	
Expédiés en demi barils d'environ 28 gallons.	
Expédiés en quart de barils d'environ 10 gallons.	
Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)	

Demi-

A la caisse: Quarts Flasks flasks
Canadian Club
Imperial

Walker's Old Rye, 3 ans de bouteille.	
H. Corby Distillery Co., Ltd. (39)	
Spécial, Selected 12's	10.25
Majestic 12s	8.25
Whisky blanc 12s 40 U. P.	7.50
Whisky blanc 16s 40 U. P.	8.00

12-15 RYE WHISKEY

J. P. WISER AND SON (2)	Case
Red Letter, 25 u-p	Qrts. 1s. 11.50
Export, 25 u-p	Qrts. 12s. 9.75
Export Traveller, 25 u-p Flks.	
60s.	11.75
Recreation, 40 u-p	Qrts. 12s. 8.00
Recreation, 40 u-p Impl. Qrts.	12s. 10.50
Recreation, 40 u-p Amber Pts	24s. 9.50
Recreation, 40 u-p Amber 10 Oz.	Flks. 32s. 9.00
Recreation, Screw Top, 40 u-p 10	Oz. Flks. 32s. 9.00
Recreation, Screw Top, 40 u-p 8	O. Flks. 36s. 9.00
Recreation, 40 u-p 1/2 Gal. Jugs	6s. 11.00

Recreation, 40 u-p 1 Gal. Jugs	6s. 21.25
Old Rye, 25 u-p	Qrts. 12s. 8.75
Old Rye, 25 u-p 1/2 Gal. Jugs	6s. 13.00
Old Rye, 25 u-p 1 G 1 Jugs 6.	24.25

Melchers (12) Gold Cross	
Rouge	20.00
Vert	12.00
Violet	10.00
Wilson's Old Tom, qts (12)	13.00
Wilson's Old Tom, 24 flks. (12)	14.00
Club Old Tom (24 flks.) (12)	14.00
Club Old Tom Qts. (12)	15.00
Club Old Tom (24 flks.) (12)	16.00
Colonial Dry Gin, qts. (12)	16.00
Gordon's London Dry	25.00
Gordon's Old Tom	25.00
Gordon's Sloe Gin	25.00
Empire Plymouth Gin, qts. (12)	9.50
Empire Sloe Gin, qts. (12)	10.00
Scott & Son, Sloe Gin, qts (2)	9.00
Scott & Son, Sloe Gin, pts	10.00

Red Riben Gin (2)

Rouge	14.50
Verte	8.00
Violet	5.50

Red Top Gin (18)

Rouge	18.50
Verte	11.00
Violette	9.25
Gin Red Bird (18)	
Rouge	17.35
Vert	10.25
Violette	8.30

Greenless & Co., London, Eng. (14)

"London Dry", p. cs., 12 bout.	8.00
"Old Tom", p. cs., 12 bout.,	8.00
"Old Tom" and "London Dry",	
le gallon, en baril,	3.25 8.50
Lawrence A. Wilson Co., Ltd., (14)	
Sloe Gin, à la caisse	9.50
Blankenhayn & Nolet's Distillerderij,	
Rotterdam, Hollande (14)	
"Key Brand", caisses rouges, 18	
grandes bouteilles	
"Key Brand", caisses vertes, 12	
bouteilles moyennes	
"Key Brand", caisses violettes,	
24 petites bouteilles	
"Old Geneva Afrikander", 24 1/2	
jarres en pierre	
"Old Geneva Afrikander", 12	
jarres en pierre	

RHUMS DE LA JAMAÏQUE

J. B. Sherriff & Co., Ltd. (4)	
Bell, par cse	12.50
Bell, 35 O. P., par gall.	7.00
Blue Star, 35 O. P., par gall.	6.50
Rhums (2)	c-s 12 c-s 24 c-s 48 1/2
	Qrts. Pts. Splits
J. W. Turner (2)	9.25 9.75
Mendoza & Cie	7.00 8.00
Norton & King	6.25 32 Flasks 7.50

COGNACS

Bisquit Dubouché (3) qts., une	
étoile	
Bisquit Old Liquor Brandy 20 ans	
Bisquit V.V.S.O.P. Brandy 55 ans	
Jas. Hennessy & Co. (4)	
Une étoile	\$22.00
Trois étoiles	26.00
V.O.	30.00
Martel & Co. (1)	
Une étoile	22.00
Trois étoiles	26.00
V.O.	30.00
V. S. O. P.	36.00
Renault & Co. (9)	
S. V. O.	20.00

Club Brandy	22.00
50 Yars Old	43.00
Une étoile	

E. Normandin & Co. (15)

Spécial qts	14.00
V. S. O. P. qts	20.00
30 ans d'âge, qts	28.00

Boutelleau & Co. (13)

F. P., pts.	16.50
F. P., qts.	15.50
F. P., Imp. ux fl.	00.00
F. P., 24 fl.	18.00
Un diamant, qts.	17.00
Deux diamants, O. B., qts.	19.00
Trois Diamants, V.O.B., qts.	20.50

Quatre diamants X. V. O. B.

1831, qts.	22.50
1824, qts.	27.00

P. Frapin & Co. (12)

24 flacons, 10 onces	17.00
Spécial, 20 ans.	22.00
24 bout. chopines	17.50
Réserve, 25 ans	25.00
Liqueur, 30 ans	30.00

Cognac City Distillers' Association,

Cognac, France (14)

"Trois Etoiles", vienx brandy,	
p. cs., 12 bouteilles	
"Trois Etoiles", vieux brandy,	
p. cs., 24 demi bouteilles	
"Trois Etoiles", vieux brandy,	
p. cs., 32 flasks	
"Cachet d'Or", p. cs., 12 lon-	
gue sbouteilles	
"Doctor's Friend", p. cs., 12	
bouteilles	
"V.O.," vieux brandy fin, p. cs.,	
12 bouteilles	13.50
"V.S.O.P.," vieux brandy, fin,	
p. cs., 12 bouteilles	
"X.X.O.," vendange 1875, (long	
cou), p. cs., 12 bouteilles	24.00
Lawrence A. Wilson Co., Ltd. (14)	
Wilson's, V.V.S.O.P., 1875, cognac-	
brandy, par caisse de 12 pin-	
tes	24.00

Jimenez & Lamothe (4)

***	bout.
1865 Liqueur	bout.
Ph. Richard (2)	

c-s Qts.

Ph. Richard, S. O. 40 ans . . .	28.00
Flute 20 ans	20.00
Medicinal	20.00
V. S. O. P.	18.00
Spécial Reserve.	17.50
V. S. O.	17.00
V. O.	14.50
J. M. Boutin & Cie Alligator bord	10.50
F. Marion XXX	8.00
Chs. Couturier XXX	10.00
Parville & Cie XXX	7.00
Valin & Frère XXX	6.25

Toutes ces marques de Cognacs

En caisses de 24 1/2 Bout.	[\$1.00 de plus
En caisse de 24 Flasks	[par caisse
En caisse de 48 1/2 Bout.	[-2.00 de plus
En caisse de 48 1/2 Flasks	[par caisse

Cognac en Futs

Gal.

Ph. Richard	5.50	8.25
Ch. Couturier	4.55	5.50
Parville & Cie	3.25	

WHISKY ECOSSAIS

Alexander & Macdonald, Scotland (14)	
Sandy Macdonald, 12 b.	18.00
Sandy Macdonald, 24 pts.	14.00
Sandy Macdonald, 32 fls.	14.50
Peter Dawson, Limited (12)	
Imperial, qts.	21.50
Extra Spécial, qts.	16.00
Extra Spécial, pts.	17.00
Extra Spécial, 32 flks.	18.00
Rare Old Liquor	18.00
Old Curio	21.00
Old Bull (3)	16.00

John Dewars & Sons (15)

Lots de 5 caisses, 50c de moins par caisse.

Extra Special Liqueurs	\$21.00
Special Liqueur	19.00
Etiquette bleue, qts.	17.50
Etiquette bleue, pts.	18.50
Special	17.00

Wright & Greig, Ltd. (18)

Roderik Dhu, qts.	16.50
Premier, qts.	17.50
Grand Liqueur, qts.	19.50

Kilmarnock, White Label	18.00
Kilmarnock Red Label	19.00
Kilmarnock Black Label	23.00

Mitchell Bros. (2)

Finest Old Scotch Qrts 12s	15.50
White Star Qrts 12s	15.00
Ex. Sp. Liquor, Qrts 12s.	14.50
Special Reserve Dew Qrts 12s.	14.00
Grey Beard Stone Jars 6 au gall.	
Mullmore Dew Qrts 12s.	8.75
Robert Dale, Qrts 12s.	7.00
Scotland's Pride, Qrts. 12s.	6.25

Scotch en Futs Gall.

Mitchell (2)	7.50
--------------	------

CHAMPAGNES

Moët & Chandon (43)

	1 douz.	2 douz.
	Qts.	Pts.
White Seal (26)	33.00	35.00
Imperial Crown Brut	45.00	48.00
Brut Impérial (26)	35.50	37.50

Pommery (9)

Sec ou Extra Sec	24.00	36.00
Brut	36.00	38.00

Prix sur demandes pour cuvées 1904 et 1906.

Vve Clicquot-Ponsardin (55)

Sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Dry Monopole (3), qts.	31.00	
Dry Monopole (3), qts.	33.00	
Louis Duvau, Saumur, qts.	14.00	
Louis Duvau, Saumur, chopines	15.50	

PIPER-HEIDSICK (2)

Vintage Très Sec	34.00	36.00
Vintage Brut	32.50	34.50
Moins 5 p.c. Es. commerc. 3 p.c. 30 jours.		

Sec	31.00	33.00
qt.....pt.....sp..		

Cardinal (2)

Caisse 12s 16.00 24s 17.00

Paniers, 6s. 8.25 gal.	
" 6s. 4.50 pts.	
" 12s. 8.75 pts.	
" 12s. 5.00 spi.	

Duc de Lagrange (2)

Caisse Qrts, 14.00 12s,	16.00	pt. 24s.
Deutz & Geldeman (14) Bout. ½ bout.		
Extra Sec, Vintage 1904.		
Brut, Vintage 1904		
Gratien & Moyer (14	Bt. ½ Bt.	
Caisses ou paniers	15.00	17.00
G. Roset & Cie (14		
Extra Sec, Vintage 1916	20.00	22.00
Vve A. Devaux, Extra Dry, pts.	15.00	
(D), splits		17.00

WHISKY IRLANDAIS

Bushmills Distillery Co.	
Bushmills Special Blend, proof,	
qr. casks, per gal.	
Bushmills Special Blend, proof,	
octaves, per gal.	
Bushmills Special Blend, 15 U.P.	
qr. casks, per gal.	
Bushmills Special Blend, 15 U.P.	
octaves, per gal.	
Bushmills Special Blend, 20 U.P.	
qr. casks, per gal.	
Bushmills Special Blend, 20 U-P.	
octaves, per gal.	
Old Bushmills Quarts, per case \$14.50	
John Jameson, 1 étoile, qts (3)	
John Jameson, 3 étoile s, qts.	

Mitchell & Co., Ltd (2)

Cruiskeen Lawn, Ord. Qrts.	14.00
Cruiskeen Lawn, Imp. Qrts.	20.00
Cruiskeen Lawn, 4s au gall.	
Old Irish, Ord. Qrts	
Old Irish, Imp. Qrts	

VINS SHERRY

Domecq delicate or pale, (qts (3)	
Diez Hermanos (2)	
Consacrar Pontifical Qrts.	17.00
Favorito, Qrts.	13.50
Amontillado, Qrts	
Consacrar Pureza Qrts.	10.00
Olorozo Qrts	
Vino Para Consacrar Qrts.	9.00
Solariego 1807, Qrts.	24.50
En futs	1.40 à 4.75 par gall.
Gonzales, Byas & Cie, Jerez de la	
Frontera, Espagne (14)	
"Royal", p. cs. 12 bouteilles	
"Favorita", p. cs. 12 bouteilles	
"Club", p. cs., 12 bouteilles	
"Vino de Pasto", p. cs., 12 bout.	
"Cristina", p. cs., 12 bouteilles	
"Fino", p. cs., 12 bouteilles	
"Amontillado", p. cs., 12 bouteilles	
"Idolo", p. cs., 12 bouteilles	
"Oloroso", p. cs., 12 bouteilles	
"Victorioso", p. cs., 12 bout.	
"Jubilee", p. cs., 12 bouteilles	
"Old East India", p. cs., 12 bout.	
"Monarca", p. cs., 12 bout.	

Au gall.

Pendon	
Claro	
Giralda	
Old Brown	
Amontillado	
Vino de Pasto	
Oloroso	
Las Torres	
Victorioso	
Jubilee	

VINS DE PORTO

Priorato (3) 1 cachet, qts.	
Priorato (3) 3 cachets, qts.	
Rheal Champlain Vinicola (2)	e-s
Minerva	11.00
Braganza	12.50
King Emmanuel	13.50
Doctor's Special	14.50
Garcia Hijos	10.00
Manuel Tosta	8.00
Ventura & Cie	5.50
Verdi & Cie	4.50

Rizot & Cie	3.50
En fûts 0.95 à 4.25 le gall.	
4 grappes	
4 diamants	
3 couronnes	
T. Port Wine	
Tawny	
Ruby Dry	

VINS CLARETS

	c-s	e-s
	Qrts....	Pts.
A. Delor & Cie (2)		
Medoc X		5.50
Medoc XX	7.50	7.50
Medoc XXX	7.50	8.50
S. Julien	7.00	8.00
Château des Jacobins	7.50	
St-Estèphe	6.50	7.50
Pauillac	7.50	8.50
Château Pontet Canet	8.50	9.50
Château Pape Clément		
Barrique ou ½ barrique		
Vernot & Cie, St-Julien		
(2)	5.00	5.75
V. Pradel & Cie, Medoc	5.00	5.75
Latreille & C ^o , St-Julien		
Fleury & Fils, Médoc		

Bordeaux Claret Co. (4)

Club	
Côtes	
Bon Paysan	
Bon Beourgeois	
St-Julien	
Château Brûlé	
St-Estèphe	
Pontet Canet	

SAUTERNES

A. Delor & Cie (2)

	c-s 12	e-s 24
Graves		
Sauterne		
Cambourg et de Barda		
Baril		
½ Baril		

TARRAGONES

Juiniérez & Lamothe, Malaga, Spair	
(14)	
Vin de messe	

VINS TONIQUES

Vin St-Michel, (12)	9.50
Vin Mariani (12)	9.50
Wilson's Invalid's Port (14)	
Bacchus, cs. 12 bout. lithe (2)	13.50
Banyuls Bartissol, 12 qts (2)	11.50
Red Heart (15)	10.00

WHISKEYS AMERICAINS

Cook & Bernheimer (14)	La ose
Bourbon Gold Lion	
Old Valley, pts	

VINS DE BOURGOGNE

Bourgogne Royal, Chausson fils (3)	
	12.00
Morin, Père & Fils (2)	
	C-S qrts pts
Macon, 12 pts.	10.00
Macon, 24 pts.	11.50
Beaujolais, 12 qts.	10.00
Beaume, 12 qts	10.50



CETTE MARQUE CELEBRE MISE EN
Pintes, Chopines, Demi-Chopines et Flasks "Book"
EST EN VENTE DANS LE MONDE ENTIER

C'est la Quintessence même du
Seigle et du Blé d'Inde mélangés.

FABRIQUEE PAR

J. P. Wiser & Sons, Limited

PRESCOTT (Ontario)

"NEW YORK"

"CANADA"

- - VENDEZ LE - -

GIN de BURNETT

"LE LONDON
DRY ORIGINAL"

ABSOLUMENT LE PLUS FIN!

J. M. DOUGLAS CO.

Souls Agents au Canada
MONTREAL

S. H. Ewing & Sons

- IMPORTATEURS ET -
MANUFACTURIERS DE

BOUCHONS

Coupés à la main et à la machine.

Marchands de Capsules
pour bouteilles, de Bro-
ches d'embouteilleurs,
d'Etain en feuilles, de
Fournitures pour Bras-
seurs, etc., etc., etc.

Bureau Principal:

96 rue King, - Montréal

Téléphones—Bell, Main 65; Marchands, 522

Succursale de Toronto: 29 RUE FRONT, OUEST

Beaune, 24 pts.	12.00
Chablis, 12 qts.	12.00
Chablis, 24 pts.	13.50
Pomard, 12 pts.	12.00
Pomard, 24 pts.	13.50
Chambertin, 12 qts.	19.00
Chambertin, 24 pts.	21.00
Mousseaux, rouge, 12 qts	21.00
Mousseaux, rouge, 24 pts.	23.00
Mousseaux, La Perdrix, 12 qts.	19.00
Marc Bour., 12 qts.	21.00
Marc Bour., 24 pts.	

BOURGOGNES BLANCS

F. Chauvenet (15)	
Chablis Supérieur (1888)	12.75
Chablis (1886)	15.75

BOURGOGNES ROUGES

Chauvenet (15)	
Chambertin 1904	17.75 18.75
Pomard	12.75 13.75
Beaune	
Beaujolais	10.00 12.50
Macon (Choix)	10.00 11.00

LIQUEURS

Burnett (15)	
London Dry	16.00
Old Tom	

BOURGOGNES

Dufouleur Père & Fils, Nuits, St-Georges, France (14)	
"Macon", p. cs., 12 qts	
"Beaujolais", p. cs., 12 qts	
"Moulin à Vent", p. cs., 12 qts	
"Beaune", p. cs., 12 qts	
"Nuits", p. cs., 12 qts	
"Volnay", p. cs., 12 qts	
"Pommard", p. cs., 12 qts	
"Corton", p. cs., 12 qts	
"Chambertin", p. cs., 12 qts	
"Clos Vougeot", p. cs., 12 qts	

MADERE

Cossart Gordon (3), qts.	
--------------------------	--

VERMOUTH

Cazalis & Pratt (Français) (2)	
qts	
Noilly Pratt French Vermouth	20.00

MOSELLE

Cossart Gordon (3), qts.	
Moselle Mousseux	
Muscatel ou Extra Dry	

VINS MOUSSEUX

	Bt.	½ Bt.	¼ Bt.
Ackerman Laurance.			
Dry Royal	Pts.	20.00	
Dry Royal	Pts.	22.00	
Dry Royal	½ Pts.	24.00	

EAUX DU BASSIN DE VICHY (2)

Admirable (2) c-s 50 bout.	Qts.	8.50
Neptune c-s 50 bout.	Qrts.	9.50
Sans Rivale	"	9.00

Limonade du Bassin de Vichy (2)

	c-s 50	c-s 100
	Qrts.	Pts.
La Savoureuse	12.50	15.50
Ginger Ale Importé		
Marque "Trayder" (2)	pt.	spt.
	1.35	1.25
Crown	1.15	0.95
Lager de Milwaukee (2)		Brl.
Miller High Life Pts Brl		
10 doz.		16.00
Miller Extralt Malt Pts Brl		
8 doz.	2.10	16.20

BIERES

Robert Porter & Co., London, Eng. (14)	
Bull Dog Bass's Ale, qts, doz.	
Bull Dog Ale, pts, doz.	
Bull Dog Ale, splits, doz.	

IMPORTED LAGER

Pabst Milwaukee Co., Milwaukee	
"Blue Ribbon" Lager, p. bb	
10 doz. pts.	
"Export Beer", in brown bota.	
10 doz. pts	

PORTER ANGLAIS

Read Brother, Ltd. (12)	
Guinness' Stout, Qrts	4.90
Guinness' Stout, Pts	3.00
Guinness' Stout, Nips	1.90
Porter Anglais Qrts Pts Splits	
W. E. Johnson & Co. (2)	
Compass Brand 2.00, 1.35 par doz.	
Qts. Pts. 2.45 Splits 1.60	
Bièrre Anglaise, Read Bros., Ltd.	
Bass Ale, 2-3	
Bass Ale, pts.	2.55
Bass Ale, nips	1.60
W. E. Johnson & Co. (2)	
Qts. 3.60 Pts. Splits 1.50	
Guinness' (14)	Pt. Chop.
Bull Dog Brand	
Bull Dog Brand Nips	

COCKTAILS

Cook X Bernheimer Co. (14) La oee	
Manhattan, Martini, Tom Gin,	
Vermouth, Gin, Whiskey, Ame-	
rican	11.50
"Club" (Heubleins) U. S. Stan-	
dard (3)	
Martini, Manhattan, Whisky,	
Vermouth, Tom Gin et calasses	
assorties (3)	
Imperial (12)	12.00

AMER

Amer Picon (12)	24.00
-----------------	-------

CORDIAUX

Lawrence A. Wilson Co., Montreal (14)	
Wilson's Blackberry Brandy, p.	
caisse	
"Royal Crown", vieux Black-	
berry Brandy Anglais, p. cs.	
"Hungarian" blackberry bran-	
dy, p. cs.	

BURGUNDY (3)

Burgundy Royal, Chanson Fils, qts	
-----------------------------------	--

LIQUEURS

Levert & Schudel, "Real Dutch" (14)	
Anisette, p. cs., 12 bouteilles	16.50
Apricot Brandy, p. cs., 12 bout.	10.00
Peach Brandy, p. cs., 12 bout.	10.00
Crème de Menthe, verte, 12	
bouteilles pyramides	13.50
Crème de Cassis, p.c.c., 12 bout.	16.50
Curaçao, blanc, orange ou to-	
paz, par 12 cruches	16.50
Kirschwasser, par 12 bout.	16.50
Maraschino, par 12 bout.	16.50
C. Terrand (14)	
La petite Chartreuse jaune qts	22.00

LIQUEURS

P. Garnier, Enghien-les-Bains (2)

	c-s
Anisette	Pts. 24s 16.00
Blackberry Brandy	Qrts. 24s 19.00
Cherry Brandy	Qrts. 12s 17.50
Crème de Cacao	12 Qts. 16.00
Crème de Menthe Verte	
Qrts.	12s. 16.00
Crème de Menthe Blanche	
Qrts.	12s 16.00
Crème de Violette	Pts. 24s. 17.00
Crème de Vanille	Qrts 12s 14.50
Crème de Violette	Qrts. 12s. 16.00
Crème de Roses	Pts 24s 16.00
Curaçao Rouge	Cruchon 12s 16.00
Curaçao Triple Sec Blanc	
Litre 12s	
Curaçao Rouge	Marteau 12s 16.00
Kirsch Vieux	Qrts 12s. 16.50
Kummel Cristallisé	Qrts 12s 16.00
Liqueur Jaune	Litre 12s 23.00
Liqueur Jaune	½ Litre 24s 25.00
Liqueur Verte	Litre 12s 26.00
Liqueur Verte	½ Litre 24s 22.00
Liqueur d'Or	Litre 12s 23.00
Liqueur d'Or	½ Litre 24s 24.00
Marasquin Jonc.	Qrts 12s 16.50
Marasquin Jonc	½ Litre 24s. 18.00
Marasquin Jonc	¼ Litre 48s 20.00
Monastine	Litre 12s. 27.00
Monastine	½ Litre 24s 30.00
Monastine	¼ Litre 48s 30.00
Prunelle Bourgogne Cru-	
chon	12s 21.00 bout.
Sirop de Grenadine	Litre 12s 9.50

Clef à la liste ci-dessus.

Pour trouver l'agent des marchandises cotées ci-dessus, voyez le numéro après le nom qui correspond aux indications suivantes:

1. John Hope & Co., 18 St-Alexis.
2. Laporte, Martin, Limitée, 568 St-Paul.
3. Walter Wonham & Sons, 6 St-Sacrement.
4. Gillespie and Co., 11 Saint-Sacrement.

9. Law Young & Co., 28 St-Jean.
12. Boivin Willson, 468 St-Paul O.
13. Hudon, Hébert, 41 St-Sulpice.
14. Lawrence A. Wilson Co., Ltd., 27 St-Jacques.
15. J. M. Douglas & Co., 19 St-Nicolas.

18. Patenaude et Carignan, Limitée, 108 Saint-Paul Est.

39. Corby Distillery Co., 137 McGill.

43. John Robertson, 68 McGill.



HIRAM WALKER & SONS, Limited

DISTILLATEURS ET ENBOUTEILLEURS EN ENTREPOT

WALKERVILLE, ONTARIO (CANADA)

ETABLIE EN 1858

SUCCURSALES:

LONDRES, NEW YORK, CHICAGO

SAN FRANCISCO, VICTORIA (C. A.)

“CANADIAN CLUB”

“IMPERIAL”

“WALKER’S OLD RYE WHISKY”

Prix et informations sur demande faite à nous-mêmes ou à MM. WALTER
R. WONHAM & SONS, Agents pour la Province de Québec.

Commencez la Nouvelle Année en prenant la résolution de faire produire à votre département de tabac tous les profits possibles.

Rappelez-vous que c'est le débit qui fait le profit et poussez la vente du



TABAC NOIR A CHIQUER

Black watch

.. CIGARES ET TABACS ..

NOUVELLES DE LA HAVANE

L'activité dans le commerce de la feuille de tabac à La Havane a continué à être très forte, mais les stocks de feuilles pour vente sur le marché ouvert, sont, à présent tellement réduits, qu'on ne peut s'attendre à des achats de l'importance de ceux des deux derniers mois. Les transactions pendant les deux premières semaines du mois de décembre furent plus considérables qu'on ne s'y attendait, et suivant les déclarations des marchands de feuilles, il n'y avait que peu de quantités vendables. Cependant, comme il arrive toujours lorsque les prix sont élevés, des stocks cachés surgirent comme par enchantement, de la campagne.

On s'était plaint, dans les derniers rapports de la campagne, de la sécheresse. Mais, depuis, il a plu abondamment dans la province de Santa Clara; la récolte de Remedios peut être considérée comme assurée et elle sera vraisemblablement plus grosse que celle de l'an dernier. Les "grounds" étaient en excellente condition, et selon le rapport d'un gros planteur, packer et acheteur de cette catégorie de feuilles pour le marché américain, on peut compter sur une bonne qualité de feuille pour l'an prochain, à moins que surviennent des incidents improbables. S'il y avait des surplus de stocks sur le marché, une réaction des prix pourrait se produire, mais il ne peut en être question, à présent. Les prix payés pour les premières plantes ont été plus élevés que jamais. Des dernières transplantations dépendront, en partie du moins, le coût de la production, ce qui peut amener une moyenne plus basse.

Pour ce qui est du Vuelta Abajo, la prévision ne s'est pas encore beaucoup améliorée, sauf sur la Côte Nord, où il y a eu des pluies, mais les districts de Tierra Llana ont souffert de la sécheresse, si l'on en juge par les derniers rapports. Comme les pluies ont été du Nord-Est, elles n'ont pas atteint les basses terres du Vuelta Abajo, au sud des chaînes de montagne. Ce serait une calamité si les districts de Terra-Llana ne produisaient pas une grosse récolte cette année. Cependant les pluies qui ont sévi sur La Havane récemment laissent à espérer que le Vuelta Abajo en aura sa part.

La récolte du Partido peut être considérée comme assurée, car les pluies bienfaisantes y sont tombées. Un planteur qui avait fait ses transplantations sur des terres bien fertilisées et sous des toiles à fromage, pendant la seconde semaine d'octobre, a commencé à couper sa récolte de feuilles à fin décembre. Sa ferme, cependant, est une exception, car la coupe, en général, dans la région du Partido, ne se fera pas avant la seconde moitié de janvier.

Les exportations de cigares, par steamer Mexico, se sont élevées à 529 caisses, contenant 2,731,122 cigares, qui furent consignés aux pays suivants: Grande-Bretagne, 1,672,480; Etats-Unis, 864,625; Uruguay, 71,692; Canada, 54,000; Afrique Anglaise, 30,000; République Argentine, 22,100; Gibraltar, 10,000; Bermudes, 4,225; Egypte, 2,000 cigares.

Les exportations de tabac en feuilles, de La Havane,

pendant la semaine finissant le 8 décembre 1917, se sont élevées à 6,255 balles, qui furent distribuées aux pays suivants: à tous ports des Etats-Unis, 4,298 balles; au Canada, 876; à la Grande-Bretagne, 68; à l'Uruguay, 273 balles, et au Chili, 740 balles.

Parmi les acheteurs en visite à La Havane, on notait: Angel-L. Cuesta, Sr., de Cuesta, Rey & Co., et Manuel Garcia, de Perfecto Garcia & Bros., tous deux de Tampa, et Marco Fleishman, de S. Rossin & Sons, de New-York.

Otto Eisenlohr & Bros., Inc., ont acheté, pendant le séjour de Louis-H. Eisenlohr, à La Havane, 2,200 balles de second capaduras de Remedios, et quelques 300 barils de fillers écorcés.

Hijo de Diego Montero a acheté 2,063 balles de tabac en feuilles pour exportation en République Argentine et en Uruguay pendant la première quinzaine du mois de décembre.

Walter Sutter & Co., ont fait rapport que leurs achats de feuilles, pour le compte de leurs clients, ont été de 4,471 balles, achetées, partie en ville, partie à la campagne.

Leslie Pantin s'est assuré 1,795 balles de feuilles, pour le compte de ses clients dans la première quinzaine de décembre.

The Cuban Land & Leaf Tobacco Company a ajouté 1,225 balles de tabac à ses précédents achats.

Hinsdale, Smith & Co., ont été acheteurs de 1,213 balles de Vuelta Abajo et de feuille de Remedios, pendant le séjour de Ted Smith à La Havane.

Sobrinos, de A. Gonzales a acheté 1,105 balles de feuilles pour l'exportation en République Argentine et au Chili.

Romeo y Julieta ont acheté 575 balles de vegas Vuelta Abajo, qui n'ont pas été produits par le système d'irrigation.

Allones, Ltd., ont acheté et expédié 902 balles de feuilles à la République Argentine au cours des deux premières semaines de décembre.

Mark A. Pollack a acheté 494 balles de feuilles pour le compte de ses clients.

Starlight Bros. ont été chargés de se procurer environ 500 balles de première feuille Remedios.

Jose Suarez & Co. ont reçu 287 balles de feuilles sur les précédents contrats, pour le compte des clients.

Les principaux vendeurs ont été: Aixala & Co., 2,712 balles de Vuelta Abajo et de Remedios; Tomas Benítez Leon, 2,160 balles; Herrera, Calmet & Co., 950 balles; Muniz & Gonzalez, 900 balles; F. Ezquerro, 725 balles; Jose F. Rocha, 684 balles; Gutierrez & Foyo, 610 balles; Pastor Sanchez, 560 balles; Jose C. Puenter & Co., 550 balles; Muniz Hermanos, 486 balles; Suarez Hermanos, 472 balles; Peso & Co., 380 balles; Selgas & Co., 221 balles, et Laon & Delgads, 190 balles de tabac en feuilles.

La plupart des usines de La Havane sont encore occupées à remplir des commandes anglaises.

COMMENT ON DOIT CONSERVER LES CIGARES

Les illusions et suppositions concernant le cigare sont nombreuses; les théories favorites qui ornent l'esprit du fumeur en général au sujet de la couleur, du parfum, du toucher, de l'apparence et de l'origine du cigare sont toutes anéanties et disparaissent à la lueur de l'expérience.

La théorie qui, peut-être, est la plus générale, est que "plus le cigare coûte cher, meilleur il est."

Ni l'une ni l'autre de ces théories ne sont les facteurs essentiels qui déterminent un bon cigare et il est cependant nécessaire de savoir pourquoi les bons cigares sont "bons", pourquoi les mauvais cigares sont "mauvais" et pourquoi les cigares de choix coûtent si cher.

Il est vrai que plus le prix du cigare est élevé, plus il y a probabilité que le cigare sera bon, car il aura été fait de tabac coûteux par de la main-d'œuvre expérimentée. Néanmoins, le bon tabac peut être gâté aisément par les vendeurs sans soins, de sorte qu'un cigare parfait en tous points au moment de sa fabrication peut être exécrable à fumer, parce que le marchand ne connaît pas la nature de la feuille ou a négligé de conserver le cigare en bonne condition. Et c'est la raison pour laquelle un cigare de 10 cents chez tel marchand est parfois meilleur qu'un cigare de 20 cents chez un autre.

Un des détails les plus importants du commerce de cigares est de maintenir le cigare en bonnes conditions. Le tabac est une feuille sensible. Il s'assimilera toute odeur étrangère et tout air impur dans son voisinage, et absorbera toute humidité comme une éponge. S'il est soumis à la chaleur ou à l'air froid, il rejettera tout aussi rapidement l'humidité. Si les cigares "sèchent", les huiles essentielles de la feuille qui donnent à la fumée le bouquet et la saveur, s'évaporent avec l'humidité et ne peuvent revenir dans le cigare soumis cependant au frais. Rappelez-vous cela!

Lorsqu'on vend des cigares trop secs ou trop humides, il s'ensuit que des plaintes sont faites contre la qualité d'une marque, alors que la faute n'en est pas du tout au producteur, mais au marchand qui n'a pas gardé le cigare en bonnes conditions. Malheureusement il est impossible à la plupart des fumeurs, de dire à première vue, si les cigares ont été convenablement conservés; en apparence, les cigares n'ont pas changé, on ne peut s'apercevoir de rien en les tâtant. Le seul moyen de les apprécier à leur valeur est de les fumer.

Il faut dire que tous les cigares ne peuvent être traités de la même manière—certains réclament plus d'humidité que d'autres. Le Havane faible n'exige que très peu d'humidité. Le cigare domestique a besoin d'être conservé frais, suffisamment pour qu'il soit plaisant de le tenir à la bouche. Les cigares Porto Rico et les Manilles sont une proposition très différente. Ils devront être gardés aussi verts que possible. Un Porto Rico ou un Manille qui est sec se fumera mal et aura mauvais goût.

En sentant une boîte ouverte de cigares, on obtient ordinairement une sensation plus nette de l'odeur de la boîte de cèdre que des cigares, encore est-il que des fumeurs pensent que, parce que la boîte de cigares a une odeur agréable, les cigares doivent être bons. Il est impossible de juger les cigares de cette manière, car certains cigares domestiques de prix très ordinaires,

dégageront parfois un meilleur arôme que le plus choisi des Havane ou des Porto Rico.

Il est également injuste de condamner la qualité d'un cigare parce qu'il donne une cendre noire, et qu'il est généralement admis que plus la cendre est blanche, meilleur est le cigare.

Une autre erreur est de croire qu'un cigare mouché est meilleur qu'un cigare qui ne l'est pas. De fait, ces taches qui apparaissent sur l'enveloppe du cigare n'indiquent rien du tout en ce qui concerne la qualité. Elles sont causées par les gouttes de pluie sur la feuille croissante qui agissent comme des lentilles grossissantes et lorsque les rayons du soleil passent au travers ils brûlent la feuille. Ces taches peuvent être aussi causées par le sable rejaillissant sous l'ondée.

Encore une erreur à signaler, c'est celle qui veut qu'un cigare sombre soit nécessairement un cigare fort. Il n'en est rien, pas plus qu'un cigare clair n'est nécessairement un cigare doux. On ne peut dire la force d'un cigare par la couleur de l'enveloppe. Sa force ou sa douceur dépendent uniquement de la qualité du tabac qui est à l'intérieur. L'enveloppe du cigare ne constitue à peu près qu'un dixième du cigare, on comprendra donc combien elle affecte peu la force du cigare complet. Il n'y a qu'une manière de déterminer la force d'un cigare: c'est de le fumer. Lorsque vous voulez un cigare doux, vous devez vous fier à la marque et à la grosseur.

Le Canada prospère. — Avant la guerre la richesse par individu au Canada était de \$50. aujourd'hui elle est de \$92.

Sait-on qu'il existe à Saint-Claude (Jura), une école professionnelle spéciale pour la fabrication de la pipe?

Cette école s'efforce d'attirer à elle les mutilés de la guerre habitant les régions voisines. Ceux d'entre eux qui ont conservé l'usage de leurs bras peuvent devenir de bons ouvriers capables de gagner confortablement leur vie, après un apprentissage qui demande cinq ou six mois.

L'école assume tous les frais de logement et de nourriture pendant la durée de l'apprentissage. La pipe aura joué ainsi un grand rôle dans la vie des poilus: rôle deux fois bienfaisant. Après avoir rendu moins longues, à presque tous, les heures passées au front, voici qu'elle est appelée à devenir le gagne-pain de quelques-unes des victimes de la guerre. Le tabac n'a pas que des inconvénients. Assez de censeurs dénoncent ses prétendus méfaits, il n'est que juste de publier ses vertus.

L'IMPORTANCE DU TABAC ADMISE PAR RHONDDA

Lord Rhondda, contrôleur des vivres, en Angleterre, a déclaré que le tabac ne devait pas être considéré comme un produit de luxe, mais comme un produit nécessaire. Il a dit: "Nous devons avoir du tabac et je crois que manquer de tabac serait un malheur national. Les hommes mangeraient beaucoup plus s'ils n'avaient pas de tabac."



Son mode d'emploi, sa saveur
et sa fraîcheur constituent un
ensemble de qualités qui carac-
térisent le

TABAC A CHIQUER **COPENHAGEN**

Faites connaître ces faits à vos
clients et vous augmenterez
vos ventes.

**VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS
EN GROS**

LE COMMERCE DU TABAC AUX ETATS-UNIS

Grosse augmentation des exportations de cigarettes

Les chiffres du Département du Commerce, concernant le commerce domestique et étranger des Etats-Unis pour le mois de septembre montrent des importations totales de \$235,196,898, contre \$164,038,614, pour le même mois de 1916. D'autre part, les exportations montrent une diminution de \$514,924,136, en septembre 1916, à \$456,005,947 pour septembre dernier. Pour les neuf mois finissant avec septembre, la valeur des importations fut de \$2,282,794,502 contre \$1,831,174,503 pour les neuf mois correspondants de 1916 et les exportations montrent une augmentation de \$3,950,426,079 pour les neuf mois de 1916, à \$4,607,377,085 pour les neuf mois de l'année 1917.

Les importations de tabac ont marqué des augmentations comparativement aux importations de 1916. Par exemple en septembre de l'année 1916, la quantité importée de feuille de tabac appropriée pour wrappers de cigares était de 324,389 livres évaluées à \$378,093; en septembre dernier, la quantité importée s'élevait à 646,801 livres évaluées à \$878,512. Pour les neuf mois cependant, il y eut diminution de quantité de 5,447,500 à 4,821,037 livres avec diminution de valeur de \$8,067,172 à \$6,210,453. Les chiffres pour le mois de septembre ne montrent pas d'importation des Pays-Bas, dont il était reçu 266,791 livres en septembre de 1916. Les importations du Canada et de Cuba demeurent pratiquement les mêmes qu'en 1916, avec 637,198 livres importées des "autres pays" pour un total de \$859,773.

Les importations de toute autre feuille de tabac augmentaient de 3,649,643 livres pour \$1,400,343 en septembre 1916, à 4,443,181 livres pour \$2,098,292 en septembre dernier. Les importations de Grèce augmentaient de 501,141 livres pour \$186,144, à 1,168,098 livres, pour \$854,820; le Royaume-Uni qui, en 1916, avait expédié 39,147 livres en septembre 1916, n'a rien envoyé en septembre dernier.

Le Mexique aussi est presque éliminé. Les réceptions de cette source ne s'élevèrent qu'à 834 livres pour \$1,175, comparées à 361,512 livres pour \$36,196, en septembre de 1916. Cuba montrait une diminution de quantité de 1,437,193 livres à 1,235,910 livres, avec une augmentation de valeur de \$918,821 à \$973,539. Des "autres pays" les importations furent de 2,038,339 livres pour une valeur de \$268,758, contre 1,310,650 livres pour \$242,897, en septembre 1916.

Les cigares, manilles et cigarettes se sont totalisés à 367,477 livres, pour \$582,170, contre 191,270 livres pour \$398,589 en septembre 1916. Les chiffres pour septembre dernier comprenaient 332,322 livres de cigares et manilles des Philippines, pour \$361,842 et 1,376 livres de cigarettes pour \$1,263, de la même source; 32,574 livres de cigares et manilles pour \$214,168, et 1,205 livres de cigarettes pour \$4,896, de toutes autres sources.

En outre de ce qui précède, les Etats-Unis importèrent \$17,096 d'autres sortes de tabacs manufacturés contre \$5,001 en 1916. Les chiffres précédents montrent une valeur totale d'importation pour tabacs manufacturés de toutes espèces, pour le mois de septem-

bre, de \$599,266, contre \$403,590 pour le mois correspondant de 1916. La valeur totale des tabacs manufacturés importés pendant les neuf mois de 1917 est comptée à \$5,206,046, contre \$3,745,974 en 1916. En portant notre attention sur les exportations nous trouvons que celles du tabac en feuille non manufacturé, montrent une diminution pour le mois en comparaison avec 1916, de 49,414,890 livres pour \$6,601,551, à 21,789,103 livres, pour \$3,687,350 livres. Le plus grand déclin fut pour les exportations des Etats-Unis en Grande-Bretagne qui ne s'élevèrent qu'à 2,522,324 livres pour \$640,405 comparées à 318,074,944 livres pour \$2,994,885 en 1916. Un gros marché d'exportation pour les Etats-Unis fut celui fourni par l'Espagne, auquel il fut exporté 2,522,324 livres pour \$374,471. Un autre marché qui montre une rapide amélioration est celui de l'Afrique Anglaise Occidentale auquel il fut expédié 2,253,739 livres pour \$373,175, contre 1,295,761 livres, pour \$170,839, en 1916. Les autres marchés montrant une augmentation sont: le Portugal, de 83,570 livres pour \$9,688, à 113,500 livres pour \$19,211; la Suisse, de 22,590 livres pour \$3,762, à 639,411 livres pour \$92,518; l'Argentine, de 52,141 livres pour \$7,006, à 108,285 livres pour \$14,525; la Chine, de 738,535 livres pour \$81,857 à 760,642 livres pour \$163,776; l'Afrique Française, de 442,874 livres pour \$33,448 à 459,178 livres pour \$81,478.

Les diminutions les plus marquées pour le mois, en outre de celles déjà mentionnées sont le Danemark qui a disparu complètement du marché; l'Italie avec une diminution de 1,751,216 livres pour \$177,740, à 1,106,186 livres pour \$138,593; les Pays-Bas, auxquels les Etats-Unis exportaient en septembre 1916, 5,827,301 livres et auxquels il ne fut pas envoyé une seule livre pendant septembre 1917; la Norvège, de 706,130 livres pour \$84,504, à 34,905 livres, pour \$6,224; la Suède, aussi a été éliminée alors qu'elle recevait des Etats-Unis presque un demi million de livres en septembre 1916. Le Canada, de 884,952 livres pour \$181,839 ne recevait que 579,242 livres pour \$154,880; le Mexique, de 336,546 livres pour \$32,016 descendait à 10,376 livres pour \$3,741; Hong Kong, de 927,814 livres pour \$182,545 tombait à 310,334 livres pour \$97,300.

Les exportations de cigarettes des Etats-Unis sont par contre, en augmentation constante. Pour le mois de septembre, il y a eu une augmentation de 441,011,000 cigarettes pour \$740,815 à 502,637,000, pour \$987,804. Pour les neuf premiers mois de 1915, les exportations totales de cigarettes s'élevaient à 1,617,468,000 pour \$2,550,490; pour les neuf premiers mois de 1916, les chiffres étaient de 2,691,879,000 pour \$4,596,766 et pour les neuf premiers mois de 1917, ils étaient de 4,684,934,000 pour \$9,034,065.

La valeur totale de tous les tabacs manufacturés exportés des Etats-Unis pendant le mois de septembre, s'élevait à \$1,141,580, contre un total de \$1,103,254 pour septembre 1916.

TABACS--CIGARES--CIGARETTES

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

IMPERIAL TOBACCO COMPANY
CO CANADA, LIMITED.

CIGARETTES

La boîte de Le mille

Gloria, en boîte de 7—700	\$4.35	\$ 6.22
Bouquet en bte de 7—350	2.18	6.22
Sweet Sixteen, en boîtes de 7—700	3.50	6.22
Sweet Sixteen, en boîtes de 10—500	3.50	6.22
Derby en boîtes de 6—600	4.30	7.15
Old Gold en boîtes de 6—600	4.10	6.82
Old Gold en boîtes de 10—500	3.50	7.00
Guinea Gold en boîte de 10—500	4.25	8.50
Player's Navy Cut, en boîtes de . . 10—500	4.35	8.70
Player's Navy Cut, en boîtes en fer-blanc de 50—50	.44	8.70
Player's Navy Cut en boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	.87	8.70
Sweet Caporal, en boîtes de . . . 7—500	4.40	8.80
Sweet Caporal, en boîtes en fer-blanc de 50—50	.44	8.80
Old Chum, en boîtes de 10—500	4.25	8.50
'Arf-a-Mo' en boîtes de 10—500	4.40	8.80
Gold Crest, en boîtes de 20—500	3.25	6.50
The Greys', en paquets de 20—100	1.00	10.00
Fatima, en paquets quets métalliques de 20—200	2.15	10.75
Richmond Straight Cut No. 1 Bouts en liège ou unis.		
En boîtes de . . . 10—200	2.30	11.50
En boîtes en carton de 20—200	2.20	11.00
En boîtes en fer-blanc de 50—50	.55	11.00
Calabash, forme ovale, bouts en liège,		
En boîtes de . . . 10—250	2.88	11.50

PETITS CIGARES

La boîte de Le mille

New Light, en boîtes de 10—500	\$4.40	\$ 8.80
New Light, en paquets de 5 . . . 5—100	.88	8.80
Sug-Rosa Cigarros En boîtes de . . . 10—500	4.40	8.80
ViceRoy, en boîtes de 10—500	4.40	8.80
Le Roy, en boîtes de 10—250	2.20	8.80
Recruits, en boîtes en bois de . . . 50—50	.60	12.00
Columbia, en boîtes de 10—100	1.25	12.50
Bunty, en paquets de 3—100	1.35	13.50
Empire, en boîtes de 10—50	1.00	20.00
St. Henry Stogies En boîtes en carton de 50—50	1.00	20.00
Royal Club, en paquets de 4—100	2.10	21.00

Florodora, en paques de 2—50 1.00 20.00

CIGARETTES EGYPTIENNES

La boîte de Le mille

Cairo, avec fume-cigarette en car.		
ton en boîtes de 10—500	\$5.75	\$11.50
Zola, avec fume-cigarettes carton		
En boîtes de . . . 10—250	2.88	11.50
Hassan, bouts en liège, boîtes de . . 10—500	4.40	8.80
Mecca, bouts unis, boîtes de . . . 10—500	4.40	8.80
Nizam, bouts unis, boîtes de . . . 10—250	2.00	8.00
Nizam, bouts en liège, boîtes de . . 10—250	2.00	8.00
Hyde Park, bouts unis, boîtes de 10—100	1.20	12.00
Hyde Park, bouts unis, boîtes en fer-blanc de 100	1.20	12.00
Murad, bouts unis, en boîtes de . . 10—250	3.19	12.75
Murad, bouts unis, en boîtes en fer-blanc de 50	.64	12.75
Murad, bouts unis, en boîtes en fer-blanc de 100	1.27	12.75
Mogul, bouts unis, en boîtes de . . . 10—250	3.19	12.75
Mogul, bouts unis, en boîtes en fer-blanc de 50	.64	12.75
Mogul, bouts en liège, en boîtes de 100—100	1.27	12.75
en boîtes de 100—100	1.27	12.75
Mogul, bouts unis, Mogul, bouts en liège, en boîtes de 50—50	.64	12.75
Mogul, bouts en liège, en boîtes de 100—100	1.27	12.75
Dardanelles, en boîtes de 10 Bouts en liège (ovales —250	3.25	13.00
Bouts argentés (ovales) 250	3.25	13.00
Bouts unis (ovales) 250	3.25	13.00
Yildiz Magnums, bouts dorés En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00
En boîtes de . . . 100—100	2.40	24.00
Yildiz Magnums, bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	2.40	24.00
Yildiz Magnums, bouts unis En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	2.40	24.00
Imperial Fleur, bouts dorés En boîtes de . . . 10—250	5.25	21.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 50—50	1.05	21.00
En boîtes en fer-blanc de 100 . . 100—100	2.10	21.00
Imperial Fleur, bouts unis En boîtes de . . . 10—250	5.00	20.00
Pall Mall, format ordinaire, bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	4.88	19.50
En boîtes de . . . 20—200	3.90	19.50
En boîtes ouatées 50—50	.98	19.50
En boîtes ouatées de 100—100	1.95	19.50

Pall Mall, format ordinaire, bouts unis

En boîtes plates de 10—100	1.95	19.50
En boîtes ouatées de 50—50	.98	19.50
En boîtes ouatées de 100—100	1.95	19.50
Pall Mall, format royal bouts en liège		
En boîtes ouatées de 10—100	2.60	26.00
En boîtes ouatées de 50—50	1.30	26.00
En boîtes ouatées de 100—100	2.60	26.00
Egyptian Deities, No. 3 En boîtes plates de 10, bouts unis—100	2.05	20.50
En boîtes de 10, bouts en liège. . . —100	2.05	20.50
Maspero No 22 (ovales) En boîtes de . . . 10—250	3.13	12.50
En boîtes en fer-blanc de 50—50	.63	12.50
En boîtes en fer-blanc de 100—125	1.25	12.50
Maspero, No 27 (ovales) bouts en liège		
En boîtes de . . . 10—250	5.00	20.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 10—50	1.00	20.00
blanc de 100—100	2.00	20.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	2.00	20.00
Maspero No 29 (ovales) En boîtes de . . . 10—250	5.88	23.50
En boîtes en fer-blanc de . . . 50—50	1.17	23.50
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.35	23.50
Maspero No 37 (ovales) bouts en liège		
En boîtes de . . . 10—250	3.13	12.50
En boîtes en fer-blanc de 50 . . 50—50	.63	12.50
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	1.25	12.50
Maspero No 37 (ovales) En boîtes de . . . 10—250	5.25	21.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 50—50	1.05	21.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	2.10	21.00
Maspero No 39 (rondes) En boîtes de . . . 10—100	2.85	28.50
blanc de 50—50	1.43	28.50
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	2.85	28.50
Maspero No 41 (rondes) En boîtes de . . . 10—100	3.60	36.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 50—50	1.80	36.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	3.60	36.00

CIGARETTES IMPORTEES

Cigarettes Wills

Three Castles En boîtes étanches en fer-blanc de 50—50	\$1.00	\$20.00
En boîtes en ferbl. décorées de . . 100—100	2.00	20.00
En boîtes en ferbl. plates de fantaisie de 10—500	10.00	20.00
En boîtes en carton de 10—100	2.00	20.00

Gold Flake		
En boîtes étanches		
en ferblanc de 50—50	.80	16.00
En paquets de . . . 10—500	8.00	16.00
En boîtes glissantes		
de 10—500	8.00	16.00
Capstan (douces et moyennes)		
En boîtes étanches		
en ferblanc de 50—50	.80	16.00
En boîtes en carton		
de 10—500	8.00	16.00
En boîtes en carton		
de 10 aces (fume-		
cigarette) 500—8.00		16.00
Wild Woodbine, en		
paquets de . . . 10—500	6.25	12.50
Theodoro Vafiadis & Co.		
Bulack (Domestiques)		
Boîtes de 10—200	2.40	12.00
Boîtes en ferblanc		
de 50—50	.60	12.00
Boîtes en ferblanc		
de 100—100	1.20	12.00
Odalisque (Importées)		
Boîtes de 10—100	2.25	22.50
Boîtes en ferblanc		
de 50—50	1.13	22.50
Boîtes en ferblanc		
de 100—100	2.25	22.50
Extra Fines (Importées)		
Boîtes de 10—100	2.65	26.50
Boîtes en ferblanc		
de 50—50	1.33	26.50
Boîtes en ferblanc		
de 100—100	2.65	26.50
Cigarettes Nicolas Soussa Frères		
Extra Fines, No. 25		
En boîtes de . . . 10—100	2.15	21.50
En boîtes en fer-		
blanc de 50—50	1.08	21.50
En boîtes en fer-		
blanc de 100 . . . 100—100	2.15	21.50
Extra Fines, No. 30		
En boîtes de . . . 10—100	2.45	24.50
En boîtes en fer-		
blanc de 50—50	1.23	24.50
En boîtes en fer-		
blanc de 100—100	2.45	24.50
Khedival, No. 3		
En boîtes en fer-		
blanc de 25—25	.82	32.50
En boîtes en fer-		
blanc de 50—50	1.63	32.50
En boîtes en fer-		
blanc de 100—100	3.25	32.50
Cigarettes Ogden		
Otto de Rose		
En boîtes de . . . 10—500	8.00	16.00
S. Anargyros		
Egyptian Deities,		
pour dames, bouts dorés		
En boîtes de . . . 10—100	2.75	27.50
Tabacs à fumer coupés		
La livre		
Seal of North Carolina		
Boîtes en ferblanc ½ livre . . .	1.15	
Poches 1/6, boîtes de 5 livres	1.15	
Old Gold, paquets 1/14, boîtes de		
5 livres	1.20	
Old Chum, boîtes en ferblanc ½		
livre	1.00	
Old Chum, boîtes en ferblanc 1 li-		
vre, cartons de 3 livres	1.00	
Old Chum, paquets 1/12, boîtes		
de 5 livres	1.00	
Old Chum, sacs 1/6, boîtes de 5 li-		
vres	1.15	
Puritan Cut Plug		
Boîtes en ferblanc ½ livre . . .	1.00	
Boîtes en ferblanc 1/5 livre . . .	1.05	
Boîtes en ferblanc 1 livre	1.00	
Full Dress, boîtes en ferblanc 1/5		
livre	1.10	
Full Dress, boîtes en ferblanc ½		
livre	1.10	
Meerchaum, paquets 1/12, boîtes		
de 5 livres	1.00	

Meerchaum, poches 1/6, boîtes de		
5 livres	1.15	
Meerchaum, boîtes en ferblanc ½		
livre, cartons 3 livres	1.00	
Ritchie's Cut Plug		
Paquets 1/16, boîtes de 5 livres	0.73	
Bull Durham		
Sacs 1/11, cartons de 5 livres.	1.30	
Sacs 1/16, cartons de 5 livres .	1.30	
Unique, paquets 1/16, boîtes de 5		
livres	0.70	
Unique, paquets de 1 livre, boîtes		
de 5 livres	0.70	
Unique, paquets ½ livre, boîtes de		
5 livres	0.70	
Duke's Mixture (granulé)		
Sacs 1/14, cartons 5 livres . . .	1.10	
Pure Perique, boîtes en ferblanc		
½ livre	1.82	
Pure Perique, boîtes en ferblanc		
½ livre	1.82	
Pure Perique, paquets 1 livre . . .	1.82	
P. XXX, boîtes en ferblanc 1 liv.	1.25	
P. XXX, boîtes en ferblanc ½ liv.	1.25	
P. XXX, boîtes en ferblanc 1/6 liv.	1.25	
Repeater, paquets 1/13, boîtes de		
3 livres	1.00	
Boîtes en ferblanc 1/9, boîtes de 2		
livres	1.10	
Snap, paquets 1/8, boîtes de 2 liv.	0.67	
Snap, paquets 1/16, boîtes de 2 liv.	0.67	
Old Virginia, boîtes en ferblanc 1		
livre	0.80	
Old Virginia, boîtes en ferblanc ½		
livre	0.80	
Old Virginia, paquets 1/16, boîtes		
de 5 livres	0.70	
Old Virginia, paquets 1/9, boîtes		
de 5 livres	0.70	
Old Virginia, paquets 1 livre, boi-		
tes de 5 livres	0.75	
Old Virginia, paquets ½ livre, boi-		
tes de 5 livres	0.75	
"Arfa-Mo"		
Mélange à fumer de premier ordre		
Paquets 1/8; cartons 1/8 livre . .	1.50	
Sweet Bouquet, boîtes en fer-		
blanc, ½ livre	1.32	
Social Mixture, boîtes en ferblanc		
½ livre	1.00	
Social Mixture, paquets 1/12, boi-		
tes 2 livres	1.00	
Rex Mixture, paquets 1/12, boi-		
tes de 3 livres	0.97	
Rex Mixture, boîtes en ferblanc,		
½ livre, boîtes 3 livres	0.97	
St. Léger (tranché)		
Boîtes en ferblanc 1/8, cartons		
d'1 livre	1.50	
Calabash Mixture		
empaqueté en cartons de 2 livres.		
Boîtes en ferblanc 1 livre	1.60	
Boîtes en ferblanc ½ livre	1.60	
Boîtes en ferblanc ¼ livre	1.60	
Boîtes en ferblanc ⅓ livre (ron-		
des)	1.60	
Boîtes en ferblanc ⅓ livre (pla-		
tes)	1.60	
Picadilly London Smoking Mixture		
empaqueté en cartons d'1 livre		
Paquets en feuille métallique ½		
livre	1.50	
Boîtes en ferblanc ⅓ livre et ¼		
livre	1.50	
B. C. No. 1, paquets 1/15, boîtes 5		
livres	1.25	
Southern Straight Cut		
Paquets 1/15, boîtes 5 livres . .	1.25	
Sweet Caporal		
Paquets 1/15, boîtes 2 livres . .	1.25	
Harem (Turques)		
Paquets 1/16, boîtes 5 livres . .	2.00	
Ali-Baba, paquets 1/12, boîtes 5		
livres	1.00	
Brahadi's Celebrated Mild and Best		
No. 1 Guard's Mixture		
Boîtes en ferblanc ½ livre	2.10	
Boîtes en ferblanc ¼ livre	2.00	

Boîtes en ferblanc ½ livre	1.95
Boîtes en ferblanc 1 livre	1.90
Brahadi's Gold Leaf No. 2 Guard's	
Mixture.	
Boîtes en ferblanc ½ livre	1.80
Boîtes en ferblanc ¼ livre	1.70
Boîtes en ferblanc ⅓ livre	1.65
Boîtes en ferblanc 1 livre	1.60
Tabacs à fumer de Wills	
(en cartons de 2 livres)	
Capstan Navy Cut,	
Boîtes hermétiques	
Doux, ½, ¼, ⅓	
Médium, ½, ¼, ⅓	1.90
Fort, ½, ¼, ⅓	1.90
Capstan Mixture	
Médium, ½, ¼, ⅓	1.90
Tabac à Cigarettes de Wills	
Three Castles, boîtes en ferblanc her-	
métiques.	
Doux, ½	2.02
Doux, ¼, ⅓	2.05
Médium, ¼, ⅓	2.00
Best Bird's Eye, boîtes en ferblanc	
hermétiques	
¼, ⅓	1.90
Paquets en papier, feuilles mé-	
talliques ½	1.80
Bristol Bird's eye, boîtes en fer-	
blanc hermétiques, ¼	1.72
Bright Bird's Eye, boîtes en fer-	
blanc hermétiques, ¼	1.62
Tabacs à Fumer de Player	
Navy Cut, boîtes en ferblanc herméti-	
ques.	
Doux, ½, ¼, ⅓	1.90
Doux, 1/16	2.05
Médium, ½, ¼	1.80
Médium, ¼, 1/16	1.85
Fort, ½, ¼	1.80
Fort, ¼, 1/16	1.85
Navy Mixture	
Boîtes en ferblanc hermétiques,	
¼	1.90
Paquets papier, feuilles métalli-	
ques ½	1.90
Tabac à Cigarette Player	
Navy Cut, boîtes en ferblanc her-	
métiques ¼	2.00
Tabacs à fumer de la Richmond Ca-	
vendish Co.	
Pioneer, boîtes en ferblanc plates	
½, ¼	1.80
Pioneer, boîtes en ferblanc her-	
métiques ¼, ½	1.80
Pioneer, paquets papier, feuilles	
métalliques, ¼, 1/16	1.80
Tabacs d'Ogden	
Beeswing, boîtes en ferblanc, dé-	
corées ¼	1.75
Ogden's Navy Mixture, boîtes en	
ferblanc ¼, ½	1.70
St. Bruno, boîtes en ferblanc, dé-	
corées ¼	1.75
St. Julien, boîtes en ferblanc, her-	
métiques ¼, ½	1.75
St. Julien, paquets feuilles de	
plomb 1/16	1.75
Tabac à priser National Tobacco Co.,	
Limited	
Copenhagen	0.95
Horseshoe	1.15
Papiers à Cigarettes	
La Croix, wheat straw, boîtes de	
50 carnets	3.25
La Croix, Rice paper, paquets de	
100 carnets	4.50
Chantecler, Wheat straw boîtes	
50 carnets	2.25
Chantecler, Rice paper, boîtes 50	
carnets	2.00
Chantecler, Repeater, boîtes 50	
carnets	1.75
Nouveaux prix	
Moose 14s.	0.56
Stag bar 6s. ½ butts 12 livres . .	
boîtes 6 livres	0.45
Snowshoe	Discontinue

Reviendra-t-il ?

Un citoyen de votre localité achète des clous à votre magasin de quincaillerie. Il désire la grosseur voulue. Le reste lui importe peu. Une fois la vente faite, l'intérêt disparaît.

Il peut revenir plus tard pour d'autres clous—comme il peut **ne pas** revenir. Pourquoi? Parce qu'il est difficile pour le marchand de quincaillerie de faire preuve d'un **service personnel** dans la vente de clous.

Les marchands de quincaillerie soucieux de progrès recherchent aujourd'hui des articles dont la vente leur permet d'ajouter l'élément d'un conseil personnel.

Les Mobiloils Gargoyle—les lubrifiants d'automobile vendus scientifiquement—vous procurent l'occasion de fournir un réel service à vos clients.

Lorsque M. Untel qui possède un Overland s'arrête pour vous acheter de l'huile, vous ne cherchez pas seulement à lui vendre "de l'huile." Vous voulez lui vendre l'huile qui répond exactement aux besoins de lubrification de son automobile.

La Charte de Recommandations des Mobiloils Gargoyle pour l'automobile spécifie l'huile qu'il faut pour chacun des automobiles de vos clients.

Cette charte est compilée d'après une analyse approfondie des besoins de lubrification pour chacun des modèles et fabrications d'automobiles.

Lorsque les automobilistes savent qu'ils

peuvent se procurer la sorte qui leur convient de Mobiloils Gargoyle, à votre magasin, ils y reviennent continuellement.

Vous pouvez ainsi entretenir et développer des relations étroites et profitables avec les propriétaires d'automobiles qui exigent de l'huile lubrifiante de haute qualité.

La confiance que vous valent les Mobiloils Gargoyle employées, se reporte naturellement sur les autres articles de votre magasin de quincaillerie.

Les comptes des marchands de quincaillerie enregistrent aujourd'hui de nombreux clients nouveaux et réguliers par l'étalage

des Mobiloils Gargoyle, joint à l'emploi dans leurs ventes de la Charte de Recommandations.

Activez l'écoulement de **votre stock**, en suivant leur exemple.

Les quatre sortes de Mobiloils Gargoyle, pour la lubrification des machines, purifiées pour faire disparaître le carbone libre sont:

Mobiloil Gargoyle "A"
Mobiloil Gargoyle "B"
Mobiloil Gargoyle "E"
Mobiloil Gargoyle "Arctic"

Ecrivez-nous à Chambre 704, Bâtisse Imperial Oil, Toronto, pour vous procurer la brochure de 56 pages intitulée "Lubrification Correcte" et contenant les Chartes de Recommandations pour toutes les marques d'automobiles, de motocyclettes, de tracteurs et moteurs de marine et toutes informations concernant notre proposition aux marchands.



Mobiloils

A grade for each type of motor

IMPERIAL OIL, LIMITED

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES



INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES

Company, Limited

Capital \$2,000,000

Bureau principal,
Toronto

Toutes marchandises
faites au Canada

Fabricants de

3 Grands Produits

Contrôlant les Hommes, les Minutes, l'Argent

Balances Dayton

J. A. DAVIDSON

Gérant des Ventes

Balances Calculatrices Dayton
Hache-Viandes Dayton
Coupoir à Fromage Calcula-
teur Dayton
Balances pour peser l'argent
Poignée de sac, patente Burk

Adresse:—

**International Business
Machines Co., Limited**
Dépt. des Balances
Rue Royce et Ave. Campbell
TORONTO

Enregistreur du Temps

FRANK E. MUTTON

Agent-Général

Enregistreurs du Temps
International
Enregistreurs du Coût
International
Horloges du Maître International
Horloges Secondaires
International
Estampilles pour le Temps
International

Adresse:—

**International Business
Machines Co., Limited**
Dépt. des Enregistreurs de Temps
270 Rue Dundas
TORONTO

Machines à Calculer et à Additionner Hollerith

ST-GEORGE BOND

Gérant des Ventes

Machines à additionner élec-
triques Hollerith
Machines à rendre la monnaie
électriques Hollerith
Perforateurs de Cartes
Hollerith
Cartes perforées Hollerith

Adresse:—

**International Business
Machines Co., Limited**
Dépt. des Machines à Additionner
270 Rue Dundas
TORONTO

Les Balances Calculatrices Dayton sont connues dans le monde entier comme les meilleures qu'il y ait sur terre, pour leurs prix.

Les Enregistreurs de Temps International sont employés dans presque toutes les usines progressives qui existent.

Les Machines à Additionner Hollerith sont reconnues comme les plus merveilleuses machines de l'époque, classifiant mécaniquement et assemblant les chiffres de n'importe quelle manière désirée.

Nos clients combinés se chiffrent dans les centaines de mille, dans toutes les catégories de commerce connues.

Notre capitalisation à \$2,000,000, en ce moment est un gage de notre confiance dans le Canada.

International Business Machines Co., Limited

Bureau Principal: 270 rue Dundas, Toronto, Canada

Frank E. Mutton, vice-président et gérant-général

SUCCURSALES
DE
MONTREAL

Département des
Balances,
58 rue Notre-
Dame Est

Département des
Enregistreurs de
temps,
212 rue McGill

Département des
Machines à ad-
ditionner,
Bâtisse du Board
of Trade



ondé en 1887

MONTREAL, vendredi 11 janvier 1918

Vol. XXXI—No 2



OTTAWA



1900

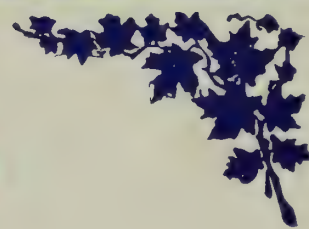


ETABLIE EN
1825

PARIS



1900



BEURRE D'ERABLE

La vente du Beurre d'Erable de Small est considérable et remplace rapidement celle du Beurre de Ferme et de l'Oleo Margarine.

Il peut se détailler à 16c. N'oubliez pas, en donnant votre commande d'insister pour obtenir le beurre de Small; il est fait d'après la Formule d'Origine, Secrète et Exclusive, possède une texture crémeuse qui ne peut être obtenue par aucune autre Formule, ne se cristallise ni ne tourne en mélasse.

CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE GROS

SMALL'S LIMITED

Raffinerie de Sirop—101 Rue Parthenais—Montréal (P.Q.)



Dans tout commerce

Il y a un grand nombre d'articles qui, à certaines saisons, ne se vendent pas et le marchand se creuse la tête pour trouver le moyen de s'en débarrasser coûte que coûte. C'est un fait qui ne se produit jamais avec les

Essences culinaires de Jonas.

Elles ne connaissent pas de morte-saison. Printemps, Été, Automne et Hiver, la ménagère demande les Essences de Jonas. Avez-vous beaucoup d'articles dans votre magasin qui se vendent avec si peu de peine? C'est pourquoi votre intérêt est de ne jamais manquer d'avoir en stock les

Essences culinaires de Jonas.

Manufacturées par

HENRI JONAS & CIE., MONTREAL.

Un article de saison

est un article à ne pas négliger. Si vous mettez bien en évidence dans votre magasin ou dans votre vitrine l'article du jour, votre clientèle pensera à l'acheter. Y-a-t-il un article qui soit plus de saison que le

Vernis Militaire de Jonas?

Par les temps de pluie ou de neige qui ternissent rapidement les chaussures, il n'a pas son pareil pour l'entretien des chaussures en cuir. Si vous voulez offrir à vos clients un Vernis qui donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager, offrez-lui, en toute confiance, le

Vernis Militaire de Jonas.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

Maison Fondée en 1870

173 à 177, RUE ST-PAUL, OUEST,

- MONTREAL.



POUR REPAS NOURRISSANTS

Vos clients trouveront dans les Fèves au Lard Simcoe un excellent succédané de la viande pour les mardi et vendredi. Un plat de ces fèves contient autant de valeur alimentaire que la plupart des viandes. Faites cette suggestion à vos clients et poussez ainsi vos ventes de

Fèves au Lard Marque Simcoe

(AVEC SAUCE TOMATES)

*Chaque boîte vendue en fait vendre
une autre.*

Dominion Canners, Limited
HAMILTON (Canada)



PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte .0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv. . .

Paquets de 6 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre . . .

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 20 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves	La doz.
Corned Beef Compressé	$\frac{1}{2}$ s. 2.90
— — —	1s. 4.25
— — —	2s. 9.00
— — —	6s. 34.75
— — —	14s. 75.00

Roast —	$\frac{1}{2}$ s. 2.90
— — —	1s. 4.00
— — —	2s. 8.85
— — —	6s. 34.75
Boeuf bouilli	1s. 4.00
— — —	2s. 8.85
— — —	6s. 34.75
Veau en gelée	$\frac{1}{2}$ s. 2.90
— — —	1s. 4.25

Fèves au lard, Sauce Chili, éti-
quettes rouge et dorée, caisse de
66 livres, 4 douzaines à la caisse,
la douzaine0.95
do, 43 livres, 4 douzaines, la douzaine .1.25
do, grosses boîtes, 42 livres, 2 dou-
zaines, la douzaine2.00
do, boîtes plates, 51 livres, 2 dou-
zaines, la douzaine2.90
— à la Végétarienne, avec sauce
tomates, boîtes de 42 livres . . .2.00



— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$
Sauce Chili, la douzaine1.85
— Tomates, la douzaine1.85
Sans sauce la douzaine1.60
Pieds de cochons sans os1s. 3.50
— — —2s. 8.50
Boeuf fumé en tranches, boîtes de
ferblanc $\frac{1}{2}$ s. 2.35
— — — de ferblanc1s. 3.35
— — — pots en verre1s. 3.50

Recommandez le Soda "Cow
Brand" à la Ménagère

que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a.

CHURCH & DWIGHT
LIMITED
Manufacturiers
MONTREAL



Nouvelle
forme
ajustée

Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX
**FAUX-COLS
ARROW**

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

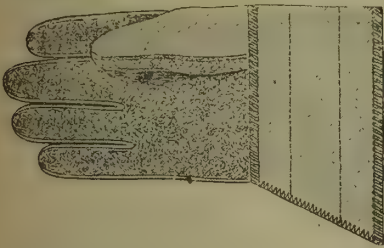
\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants, Montréal

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Vieil or Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, pesantur légère, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.

The
American Pad
& Textile Co.

CHATHAM (ONT.)

The Canadian Salt
Without a Fault
(LE SEL CANADIEN
SANS DEFAUT)

Si vous voulez persuader une cliente du fait qu'un autre article quelconque de votre magasin est pur, vous ne pouvez faire une plus saisissante comparaison que de dire: "il est aussi pur que du Sel Windsor."

Le Sel Windsor a probablement été employé dans sa maison depuis des années.

**Windsor
Table
Salt**
Made in Canada

THE CANADIAN SALT CO., LIMITED

Fait au Canada

The Canadian Salt Co. Limited

— en verre	¼s. 2.75
— en verre	¼s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	¼s. 1.95
Jambon et pâté de veau	¼s. 1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en ferblanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	¼s. 0.65
— en ferblanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier	¼s. 1.30
— de verre, poulet, jambon, langue	¼s.
Langues	¼s.
— de boeuf, boîtes en ferblanc	¼s. 3.75
—	1s. 7.50
—	1¼s. 12.00
—	2s. 15.50
— en pots de verre	1s.
— de boeuf pots de verre, size 1½	2s.
Vlande hachée en "tins" cachetées hermétiquement	1s. 2.70

Vlande hachée.	
En seaux de 25 livres	0.17
En cuves, 50 livres	0.17
Sous verre	3.25

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	2.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2	1.22
— — — 24 " — ¼ — 2	1.70
— — — 17 " — 1 — 1	2.25

Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.24
— 10 —	0.25
— 5 —	0.27

Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
--------------------------------------------------------------------------------------------------	-------

Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do, 43 liv., 4 douz., la douz.	1.25

Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
do, 42 liv., 2 douz., la douz.	2.00
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.90
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	3.20
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.25
do, grosses boîtes, 32 liv., ¼ douz., la douz.	19.50

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	0.81
---------------------------------------------------------------------------	------

do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.75
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.45
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.75
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	9.00
do, grosses boîtes, 32 liv., ¼ douz., la douz.	16.00
Pork & Beans, Tomato, 1½	1.35
Pork & Beans plain, 1½	1.60
Veau en gelée	2s. 9.00
Hachis de Corned Beef	1¼s. 2.00
— — —	1s. 3.50
— — —	2s. 5.50
Beefsteak et oignons	¼s. 2.90
— — —	1s. 4.35
— — —	2s. 8.50
Saucisse de Cambridge	1s. 4.00
— — —	2s. 8.00
Pieds de cochons sans os	¼s. 2.50

Prix sujets à changements sans avis.
Commandes prises par les agents sujettes à acceptation. (Produits du Canada).

Vendue en Canistres Seulement
Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett; en vigueur depuis le 12 octobre 1917:

F.O.B. Franco
Toronto dans Qué.
la et Ontario
livre La liv.

Seaux en bois, la liv.	0.09	0.10
Seaux en bois, 50 liv.	0.08¼	0.09¼
Caisses en bois 50 liv.	0.07¼	0.08¼
Canistres 5 livres	0.11¼	0.12¼
Canistres 10 liv.	0.10	0.11¼
Barils en fer 100 livres	0.07¼	0.08¼
Barils 400 livres	0.07¼	0.08¼



Mince meat	1s. 2.70
—	2s. 3.80
—	3s. 4.90
—	4s. 6.75
—	5s. 12.00

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun.

6 doz. de 2 oz.	\$0.75
4 doz. de 4 oz.	1.15
4 doz. de 6 oz.	1.50
4 doz. de 8 oz.	2.15
4 doz. de 12 oz.	2.65
2 doz. de 12 oz.	2.70
4 doz. de 1 lb.	3.40
2 doz. de 1 lb.	3.45
1 doz. de 2½ lbs.	8.30
½ doz. de 5 lbs.	15.10
2 doz. de 6 oz.	à la
1 doz. de 12 oz.	cas
1 doz. de 16 oz.	9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse
4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses . . . 5.35
5 caisses ou plus 5.30



Soda "Magic"
la caisse
No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 3.95
5 caisses . . . 3.90
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . . 4.35
5 caisses . . . 4.25
Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque . . . 4.90

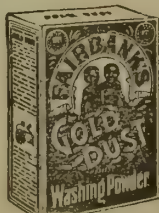


Barils de 400 livres, par baril . . 13.90
Crème de Tartre
"Gillett"
¼ lb. ppts. papier. La doz. (4 doz. à la caisse) 2.60
½ lb. paquets de papier (4 doz. à la caisse) 5.05
½ lb. Caisnes avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse) 5.60
Par Caisnes
2 doz ppts. ¼ lb. }
4 doz. ppts. ¼ lb. } Assortis, 22.10
5 lbs. canistres carrées (½ doz. la lb. dans la caisse) . . . 0.89
10 lbs. caisses en bois . . . 0.83
25 lbs. seaux en bois . . . 0.83
100 lbs en barillets (baril ou plus) 0.79
300 lbs. en barillets . . . 0.78

THE CANADA STARCH CO., LTD.

Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) . . . 0.10½
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.11
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres . . . 0.1
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) . . . 0.11
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) . . . 0.11
Edwardsburg Silver Gloss, paquets de 1 liv., (30 liv.) . . . 0.11
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres . . . 0.13½
— (36 liv.) . . .
boîtes à couilles de 6 livres . . 0.13½
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) . . . 0.11½
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse . . . 3.50
Celluloid . . .
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse . . . 4.80
Empois de cuisine.
W. T. Benson's & Co's. Celebrated Prepared Corn (40 liv.) . . 0.12
Canada Pure Corn Starch (40 livres) . . . 0.11
Farine de pomme de terre raffinée Casco, (20 liv.), paquets de 1 livre . . . 0.15
(Boîte de 20 liv., ¼ c. en plus, excepté pour la farine de pomme de terre).



FAIT AU CANADA

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.



Quand
vous dites
Gold Dust, vous est-il
déjà advenu que
quelqu'un demande:
Qu'est-ce que c'est?

Ventes Rapides et Bons Profits

La Poudre d'Oeufs Populaire's n'est plus du domaine de l'expérimentation—c'est un succès prouvé. Un paquet de dix cents est l'égal d'une douzaine d'oeufs.

Vos clients en achèteront à première vue.

Ecrivez-nous pour prix.

La COMPAGNIE IMPERIALE Enregistrée

26 rue Demers et 645 rue St. Valier, Québec
















Quand vous vendez les

57 Variétés

de

PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

de

HEINZ

Vous donnez à vos clients des marchandises faites au Canada avec des Produits Canadiens par des Employés Canadiens.

H. J. HEINZ COMPANY

Usine Canadienne: Leamington(Ontario)
Entrepôts: Toronto et Montréal
Fournisseurs du gouvernement de Sa Majesté
















Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3
livres, 1 douz., en caisse... 4.75

Boîtes de 2 liv., 2 doz., en caisse... 5.15

Boîtes de 5 liv., 1 doz., en caisse... 5.50

— 10 liv., ¼ doz., en caisse... 5.25

— de 20 liv., ¼ doz., en caisse... 5.20

(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).

Barils, environ 700 livres... 0.07 ½

Demi-Baril, environ 350 livres... 0.07 ½

Quart de baril, environ 175 liv... 0.08

Beaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque... 2.65

— 3 gals., 38 ½ liv., cha-
que... 3.75

— 5 gals., 65 liv., cha-
que... 5.85

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.

Par caisse

Boîtes de 3 livres, 2 douzaines... 5.65

Boîtes de 5 livres, 1 douzaine... 6.00

Boîtes de 10 livres, ½ douzaine... 5.75

Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine... 5.70

(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois
ou 10 boîtes assorties de sirop et d'empois
jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'Ontario
à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Mattawa
et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL

lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.



LAIT CONDENSE
La caisse

Marque Eagle, 48
boîtes... 8.75

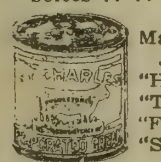
— Reindeer, 48
boîtes... 8.45

— Silver Cow,
48 boîtes... 7.90

— "Gold Seal"
et "Purity", 48
boîtes... 7.75

Marque Mayflower, 48 boîtes... 7.75

— "Challenge", "Clover", 48
boîtes... 7.25



Lait Evaporé

Marques St-Charles,
Jersey, Peerless,

"Hotel", 24 boîtes... 6.40

"Tall", 48 boîtes... 6.50

"Family", 48 boîtes... 5.50

"Small", 48 boîtes... 2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24
boîtes... 5.75

— "Petite", 48 boîtes... 6.00

— Regal, 24 boîtes... 5.40

Cacao Marque Reindeer —
24 grandes boîtes... 5.75

— Marque Reindeer, petites boi-
tes... 6.00

Conditions: net. 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé
jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus
sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE
Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"
La lb.

Macaroni "Bertrand" manquant

Vermicelle —

Sphaghetti — —
Alphabets — —
Nouilles — —
Coquilles — —
Petites Pâtes — —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00

2 oz. — — 1.90

2 oz. Carrées — — 2.30

4 oz. — — 4.00

8 oz. — — 7.50

16 oz. — — 14.00

2 oz. Rondes Quintessences 2.40

2 ½ oz. — — 3.70

5 oz. — — 4.60

8 oz. — — 8.00

8 oz. Carrées Quintessences, 8.00

4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 5.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00

2 oz. Anchor Concentré 1.20

4 oz. — — 2.15

8 oz. — — 3.60

16 oz. — — 7.20

2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95

4 oz. — — 1.75

2 oz. — — 3.25

16 oz. — — 5.75

2 oz. — — 0.95

1 oz. London 0.65

2 oz. — 0.95

Extraits à la livre, de .. \$1.25 à \$4.00

— au gallon, de .. 8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.

Marque Froment, 1 doz., à la caisse 1.00

Marque Jonas, 1 doz., à la caisse 1.00

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-

Le Diner Bouilli Canadien de CLARK Le Repas Complet

Du boeuf de première qualité
et des légumes de choix en
proportion parfaite cuits à
point.

*Demandez-en un
approvisionnement
à votre fournisseur*

Vous verrez que c'est un ar-
ticle populaire et de vente
rapide.

W. CLARK, LIMITED
MONTREAL

UN BON VENDEUR

La Farine Préparée de Brodie

Voyez le Coupon des Epiciers
dans chaque Carton.

Brodie & Harvie Limited,
Tél. Main 436. MONTREAL

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINÉRALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

SAUCISSE DIONNE

Tél.
asa 110 9

Faite Exclusivement
de

PORC FRAIS

La Meilleure
Saucisse au
Monde

Tenez-la
en stock et ayez
des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE



Tel. Bell Est 3665

L. SEMETEYS

Manufacturier de
Confitures, Sirop, Oi-
gnons, Cornichons, Bet-
teraves.

Demandes nos
Liqueurs de Familles

191 rue Montcalm
MONTREAL

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un

commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



sont dignes de
confiance; tou-
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constam-
ment en demande,
ce sont les modè-
les des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

REGISTERED
TRADE-MARK

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780

MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

Charbon

ANTHRACITE
ET
BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie
d'eau à tous endroits de la
province de Québec.

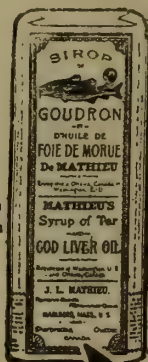
**George Hall Coal Co.
of Canada, Limited**

26 rue St-Pierre, Montréal

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons,—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



MONUMENTS

MARBRE
& GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

AVIS IMPORTANT

Le Comité International du Sucre, à New-York, a fixé comme base pour le sucre brut cristallisé de la nouvelle récolte de Cuba, le prix de \$5.92, droits payés à New-York. Ce prix représente 1 cent de moins que les prix actuels en vigueur pour les sucres bruts cristallisés de Cuba. La nouvelle récolte de sucre brut de Cuba commencera à arriver en janvier.

Les prix des sucres raffinés baisseront nécessairement, en raison des prix moins élevés pour les sucres bruts.

THE ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LTD., MONTREAL

Vernis militaire à l'épreuve de l'eau.
\$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony	2 doz. à la caisse	10.00
Small	2 —	9.00
Medium	2 —	12.00
Large	2 —	—manquant
Tumblers	2 —	—
Mugs	2 —	—
Nugget	2 —	—
Athenian	2 —	—
Gold Band Tu	2 —	—
No. 64 Jars	1 —	—
No. 65 —	1 —	25.80
No. 66 —	1 —	28.80
No. 67 —	1 —	—manquant
No. 68 —	1 —	—
No. 69 —	1 —	—
Molasses Jugs	1 —	—
Jarres, ¼ gal.	1 —	—
Jarres, ½ gal.	1 —	—

Poudre Limonade "Mesina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse à \$15.00 la grosse.

Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$36.00 la grosse.

Sauce Worcestershire 15.00

"Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse,

3 douzaines par caisse.

WM. H. DUNN LTEE

Montréal.

Edwards Soups,
(Potages Granulés, Préparés en Irlande), Variétés. Brun — Aux Tomates — Blanc ou assorti

Paquets, 5c, Boîtes 3 doz., par douzaine 0.45

Canistres, 15c, Boîtes 3 doz., par doz. 1.45

Canistres, 25c, Boîtes 2 doz., par doz. 2.35

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seulement.

Emballé comme suit:

Caisnes de 96 paquets de 5 cents \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre. \$3.45

— 120 — de ½ livre. 3.65

— 30 — de 1 livre. 3.55

et 60 paquets mélangés. ½ livre. 3.55

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,
Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre 0.45

— — — ½ livre, c-s 30

livres, la livre 0.45

— — — ¼ livre, c-s 30

livres, la livre 0.46

Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre 0.52

— — — ½ livre, c-s 30

livres, la livre 0.52

— — — ¼ livre, c-s 29

livres, la livre 0.53

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre 0.45

— — — ½ livre, c-s 30

livres, la livre 0.45

— — — ¼ livre, c-s

29¼ livres, la livre 0.46

Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre 0.52

— — — ½ livre, c-s 30

livres, la livre 0.52

— — — ¼ livre, c-s 29

AGENCES

AGENCES

LAPORTE, MAR.

TIN LIMITEE



Eau de Vichy

Admirable crown. . 50 Btles. 3.50 c-s

Neptune 50 Btles . . . 9.50 c-s

Limonade de Vichy

La Savoureuse . . . 50 Btles 12.50 c-s

100¼ Btles 15.00 c-s

Eau Minérale Naturelle

Ginger Ale et Soda Importés

Ginger Ale Trayder's—

c-s doz., chop. 1.35 doz. (liège ou

couronne) 1.25

— 6 doz., ¼ btl., doz. 1.25

Club Soda Trayder's—

— doz., Splits, ¼ btl. — doz. . . 1.20

— 6 doz., chop 1.25

Extrait de Malt.

Miller de Milwaukee, cs 2 doz. 4.25 c-s

— — Brl. 8 doz. 16.20 brl.

Lager Beer

Miller's High Life, Baril 10 doz.,

16.00 brl.

Bière Anglaise de Bass doz.

Johnson & Co. c-s 4 doz. . . Btles 3.60

— — c-s 10 doz. . . . ¼ Btles 1.50

Thé du Japon

Marque Victoria, c-s 80 livres. 21 lb.

Thés Noirs

Marque Princess, tins de 20 et 50 lbs 52

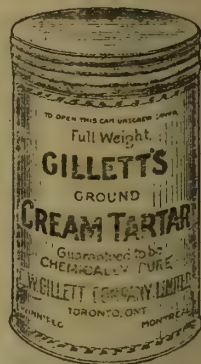
Marque Victoria, tins de 30 et 50 lbs 54

CREAM
TARTARTARTAR
CREAM**Epiciers:** C'est une bien mauvaise politique

commerciale que celle qui consiste à offrir à vos clients des articles qui ne sont pas à la hauteur de l'étalon de qualité reconnue. La Crème de Tartre est si souvent frelatée que vous devez être bien sur vos gardes pour ne pas vous exposer à tenir une Crème de Tartre frelatée ou de qualité inférieure. La Crème de Tartre de Gillett est le pur produit du raisin, hautement raffiné et absolument garanti comme étant chimiquement pur.

GILLETT'S CREAM TARTAR

LES PRODUITS GILLETT SONT
LES MEILLEURS ET LES PLUS PURS

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED**TORONTO, ONT.****MONTREAL****WINNIPEG****CHEMICALLY PURE****Les Vendeurs d'Aliments Marins**

Les épiciers de toutes les localités reconnaissent que la qualité des aliments marins de la Marque Brunswick provoque des ventes considérables et particulièrement profitables.

Les ventes répétées sont la caractéristique des lignes de la Marque Brunswick. Leurs qualités

de bon goût et d'hygiène plaisent à tous les amateurs d'aliments marins de haute valeur.

Assurez-vous que votre stock en est bien garni. Complétez vos approvisionnements des lignes suivantes :

1/4 SARDINES A L'HUILE**FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)****HARENGS SAUCE TOMATE****1/4 SARDINES A LA MOUTARDE****KIPPERED HERRING****CLAMS****CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)**

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 }
Canada et Etats-Unis . . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT

Le Journal des Marchands détail-
lants

Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits pay-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 11 janvier 1918

Vol. XXXI—No 2

LE MANQUE DE COOPERATION

Depuis quelque temps, les difficultés du commerce qui, depuis le début de la guerre, s'étaient abattues sur nos marchands, semblent devoir se multiplier et les nouvelles réglementations qui émanent journellement du bureau du Contrôleur des vivres ne sont pas pour simplifier la tâche de ceux qui sont les grands distributeurs du pays.

Et déjà, parmi le commerce de détail, se manifeste une sorte d'effroi que certains ont peine à maîtriser, et qui indique bien l'inquiétude qui règne actuellement parmi les membres de cette classe laborieuse de notre société. Il est bien évident que la confiance s'en va rapidement de l'esprit de beaucoup d'entre nos marchands et qu'une véritable panique est à redouter, si une prompte organisation ne vient ramener le calme parmi eux. C'est précisément à cet instant critique, que l'on s'aperçoit combien l'organisation fait défaut dans les différents corps commerciaux du pays et combien l'indifférence latente qui règne parmi les divers échelons du commerce peut causer de tort aux intéressés qui ont ignoré la solidarité bienfaisante, et se sont renfermés dans une individualité anti-sociale, dont l'égoïsme pèse actuellement lourdement sur leurs épaules, alors que l'on demande au peuple un effort commun et concerté pour supporter la participation à la guerre qui nous a été imposée par la majorité des citoyens du pays.

Les marchands ont besoin, dans une telle période de chambardement et de réforme, d'être armés pour la défense de leurs intérêts, il faut que des voix s'élèvent pour endiguer les passions qui peuvent déchaîner contre eux les mesures vexatoires et imposer à leurs affaires l'entrave de restrictions inopportunes.

Il est regrettable de voir qu'en pareilles circonstances, les manufacturiers, les marchands de gros et les détaillants, à part de très rares exceptions, restent cantonnés dans leur tour d'ivoire, se regardant plutôt en ennemis qu'en collaborateurs et ne faisant nul effort pour amener entre tous des relations amicales que l'approche du danger devrait pourtant nouer instinctivement.

Sans vouloir faire de reproches à quiconque, mais voulant parler avec franchise, nous serions tentés de tenir responsables de ce manque d'organisation et de coopération dans le commerce, les manufacturiers et les marchands de gros qui, formant la classe dirigeante du commerce, devraient avoir à coeur de grouper autour d'eux étroitement les marchands-détaillants pour discuter fréquemment avec eux des problèmes journaliers qui se posent à l'intelligence et à l'initiative de tous. Or, combien sont rares ces manifestations de rapprochement, combien sont disséminées les occasions de rencontre entre marchands de gros, manufacturiers et détaillants. Et pourquoi ne les fait-on pas naître, ces occasions, pourquoi les potentats du commerce ne lancent-ils pas un appel fréquent à ceux qui sont la base de leur prospérité. Cet appel serait accueilli avec joie et on y répondrait avec empressement. Mais les manufacturiers ou marchands de gros se disent trop affairés, c'est à peine si on a le temps de leur adresser un mot au passage, et si de leurs bouches seigneuriales, des réponses brèves et insignifiantes daignent tomber lorsqu'on leur demande leur avis sur telle ou telle mesure qui les concerne, eux et les détaillants dont ils sont solidaires, cependant. On dirait que semblables à des étoiles théâtrales, ils ménagent leurs effets ou raéfient leurs apparitions en public pour s'auréoler de mystère. Il nous semble que les marchands gros, vraiment soucieux de voir la prospérité commerciale subsister, en dépit des difficultés multiples de l'heure présente, devraient se tenir en contact continu avec la masse des marchands-détaillants, les réunir ou échanger avec eux, par correspondance leurs vues, leurs projets, de façon à entretenir un lien constant d'intérêt et de sympathie entre tous les éléments commerciaux du pays. Ils auraient tout à y gagner d'ailleurs. On sait que certains articles tels que le sucre, sont vendus à perte par les marchands de gros. Si de telles questions étaient discutées en commun, ne trouverait-on pas une base d'entente et de justice? Il y a, à ce point de vue, une expérience à tenter, nous ne doutons pas qu'elle soit concluante.

Ne courez aucun risque de perdre des ventes; ayez toujours en
mains un ample stock de

TABAC NOIR A CHIQUER

Black Watch



L'AVENIR DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Par Sir LOMER GOUIN.

Invité par le "Monetary Times" à donner son opinion sur l'avenir et la situation économique de la province du Québec, sir Lomer Gouin, notre premier ministre provincial s'exprimait récemment ainsi :

"Quel que soit le développement industriel de la province du Québec, l'agriculture demeure toujours sa première et principale industrie. La prospérité de la classe agricole est à la fois une condition essentielle de la prospérité générale et un baromètre excellent pour indiquer la situation économique. Grâce aux prix extrêmement élevés des approvisionnements alimentaires, les fermiers jouissent de revenus magnifiques et d'un bien-être enviable. Ils sont prospères et ne manquent pas de se montrer patriotes. Ils savent qu'avec leurs faux et leurs charrues, ils peuvent être utiles aux alliés et les aider à triompher dans la grande cause pour laquelle ils combattent. Ils se rendent compte de l'importance qu'il y a à augmenter la production, et depuis le printemps dernier, ils se sont mis résolument à l'oeuvre. Ils ont comblé largement le manque de main-d'oeuvre par la persistance de leur propre travail et ils ont réussi à cultiver une surface de terre plus considérable que jamais.

Malheureusement, ces généreux efforts n'ont pas produit tous les bons résultats qu'on était en droit d'en attendre, et des dommages irréparables ont été causés au récoltes par des pluies torrentielles et continues. Néanmoins, la récolte fut encore très satisfaisante, nous ne pouvons en avoir de meilleure preuve que les économies que les fermiers ont réalisées et qu'ils ont placées dans les banques. Je vois une autre preuve de leur prospérité dans le fait que les banques canadiennes continuent à ouvrir de nouvelles succursales dans nos districts ruraux où elles sont certaines de rencontrer de nombreuses bourses bien garnies.

Aujourd'hui, où les plaintes affluent de partout au sujet du service de transport, le gouvernement, afin de faciliter la circulation du trafic, a continué vigoureusement la politique qu'il a inaugurée il y a plusieurs années, d'améliorer nos routes carrossables.

Nous avons, à présent, plusieurs artères principales reliant les différents centres de la province, et au cours de la saison dernière, nous avons été en mesure de finir la route Montréal-Québec et de commencer une nouvelle voie entre Trois-Rivières, Grand'Mère et Shawinigan. Nous étudions, en outre, en ce moment, plusieurs projets qui seront réalisés dans un avenir prochain. En un mot, nous nous efforçons de doter la province d'un système de routes dont chacun puisse être fier et qui contribue à la prospérité de tous.

"L'avenir industriel de la province du Québec réside dans ses forêts et ses forces hydrauliques. Nulle part ailleurs, il ne se rencontre d'opportunités aussi favorables à la manufacture du papier. Nous possédons des forces motrices naturelles d'une richesse incalculable et la matière première en abondance. Depuis 1910, époque à laquelle nous avons prohibé l'exportation du bois coupé sur les terres de la Couronne, plusieurs compagnies ont établi ici des ateliers qui sont devenus extrêmement importants et la consommation du bois de pulpe manufacturé en pulpe ou en papier, dans la province du Québec, a augmentée de 340,000 tonnes en 1910, à près de 1,000,000 de tonnes en 1916. L'industrie de la pulpe et du papier, jouit parmi nous d'une grande ère de prospérité. Dans le but de permettre à

cette industrie de se développer et de manufacturer en utilisant principalement les pouvoirs d'eau, dans les meilleures conditions possibles, le gouvernement a construit des barrages importants au confluent de nos deux principales rivières pour régulariser le cours des eaux. Ces barrages seront bientôt terminés, et celui de Saint-Maurice sera le plus vaste réservoir du monde, sa capacité étant d'environ quatre fois celle du fameux Assouan en Egypte, qui fut construit par le gouvernement impérial, il y a plusieurs années et coûta de nombreux millions de dollars.

En résumé, les possibilités de notre province sont aussi immenses que ses ressources, et si nous nous rappelons que la province du Québec ne forme qu'une partie du Canada, il nous est bien permis d'être résolument optimiste et de ne pas désespérer de l'avenir de notre pays, en dépit des jours sombres par lesquels nous avons passé depuis 1914, et malgré le montant formidable de la dette nationale."

LES PRIX ELEVES ET LE VOLUME D'AFFAIRES

Les prix élevés et le volume des affaires ont contribué ensemble à l'augmentation de la valeur de notre commerce. Aujourd'hui, le Canada fait un commerce étranger d'une valeur monétaire plus grande et a une balance de commerce en sa faveur plus grande que ce n'était le cas pour les Etats-Unis il y a quinze ans. Considérant la population des Etats-Unis comme étant de 100,000,000 et la population du Canada de 7,000,000, nos exportations furent de \$135 par tête pour les huit premiers mois de l'année fiscale courante, contre \$41.50, aux Etats-Unis. Notre balance de commerce favorable était de \$32.40 par tête contre \$21.00 aux Etats-Unis, pour la même période de l'an passé. Le revirement dans la position du Dominion, de nation débitrice en une nation créditrice est important à noter! Dans les périodes durant lesquelles les importations du Canada dépassent de beaucoup les exportations, une dette se trouve créée, qui doit être liquidée par des emprunts et des comptes d'intérêts au détriment du commerce domestique. Si la valeur des marchandises vendues à l'étranger dépasse celle des importations, la différence profite au pays sous forme de revenus. La stabilité de la prospérité d'un pays est largement augmentée par la balance de son commerce étranger. Une balance favorable signifie prospérité comme une balance défavorable signifie, tôt ou tard, adversité. Cette règle peut être écartée dans le cas de la Grande-Bretagne, dont les importations dépassent de beaucoup les exportations, mais l'explication en est trouvée dans le fait que la Grande-Bretagne est une nation créancière par les gros placements d'argent qu'elle a dans les autres pays, et elle reçoit, jusqu'à un certain point, en marchandises le paiement de l'intérêt de son argent. Pour ce qui est du Canada, on verra que les périodes de progression et de recession dans les affaires coïncident avec la balance du commerce extérieur.

ASSOCIATION GENERALE DES ALSACIENS-LORRAINS D'AMERIQUE

L'Association Générale des Alsaciens-Lorrains d'Amérique nous fait savoir qu'elle prie toutes les sociétés alsaciennes et lorraines et tous les Alsaciens et Lorrains individuels de se mettre de suite en rapport avec son comité, 3 East, 44th St., New-York, afin de joindre l'association.

RAPPORT DU COMITE DU COMMERCE D'EPICERIE (suite)*

CLASSIFICATION DU COMMERCE
et
MESURES ET REGLEMENTATIONS ADOPTEES
par
L'ADMINISTRATION DU CONTROLE DES VIVRES

Règlementations régissant l'octroi des licences aux manufacturiers.

REGLE 1.

Un manufacturier de vivres pour consommation domestique doit être licencié pour faire affaires en Canada.

REGLE 2.

Un manufacturier aura le droit de vendre ses marchandises sur la base suivante:—

- 1.—Directement au consommateur.
- 2.—Au consommateur par l'intermédiaire du détaillant.
- 3.—Au consommateur par l'intermédiaire du marchand de gros et du détaillant.

REGLE 3.

Dans la vente au consommateur, de toute ligne de marchandises exclusives ou de marque déposée, par l'intermédiaire du marchand de gros et du détaillant, et sur laquelle ligne le manufacturier a établi un prix de vente raisonnable au consommateur, employant le marchand de gros et le détaillant comme canal pour atteindre le consommateur, le manufacturier aura le droit de protéger ses intérêts (et ceux du commerce qui l'assiste dans la distribution de ses produits) en refusant d'approvisionner tout marchand qui viole son contrat de vente.

REGLE 4.

Sur toute marque exclusive ou déposée, le manufacturier n'aura pas le droit (à quantité égale) de vendre à un détaillant sur une base plus avantageuse quant au prix et conditions, qu'à un autre détaillant, ni n'aura le droit de vendre à un marchand de gros sur une base plus avantageuse de prix, de quantité et de conditions qu'à un autre marchand de gros, considération prise du prix, de la quantité et des conditions prévalant à la date de la vente.

FORMULE D'APPLICATION POUR LES MANUFACTURIERS.

Je/nous, soussigné , faisant affaires de manufacture en
(mentionner ici le nom des lignes manufacturées)
faisons par la présente application pour licence de manufacture au Canada.

*Voir nos numéros des 28 décembre et 4 janvier derniers.

Notre chèque, payable au Contrôleur des Vivres, accompagne cette application, et nous sommes disposés à nous conformer aux mesures et réglementations imposées d'époque en époque par le Contrôleur des Vivres.

Notre chiffre d'affaires pour l'an passé a été de:

.
(Inscrire ici le chiffre d'affaires)
.
(Signature de l'applicant)
.
(Mentionner la place d'affaires)
.
(Le nom de la province).
* * *

Règlementations régissant les licences.

CLASSE 2.

Les marchands de gros doivent être licenciés pour faire affaires au Canada.

1. Les marchands de gros peuvent importer, acheter de, ou de vendre à d'autres membres du commerce, manufacturiers ou producteurs, soit directement, soit par l'intermédiaire de courtiers ou d'agents manufacturiers.

2. Un marchand de gros en vendant à un autre marchand de gros devra avoir le droit de prélever une marge raisonnable au-dessus du coût, mais en aucun cas il ne devra lui être permis de vendre à des prix plus élevés que les prix réguliers de telles marchandises.

3. Un marchand de gros vendant des produits alimentaires d'une marque exclusive ou déposée, dont les prix et conditions ont été fixés au commerce de détail par les manufacturiers ou les empaqueteurs, ne devra pas avoir le droit de charger plus que le prix fixé par le manufacturier ou l'empaqueteur, et de vendre à moins que le prix stipulé par rabais, sinon il sera considéré comme violant la Loi des Commissions Secrètes et sera passible de la pénalité qui pourra être imposée par le Contrôleur des Vivres et qui ne devra pas être moindre qu'une amende de \$50.00 et pourra, au cas de récidive, entraîner le retrait de la licence.

4. Pour prévenir les profits exagérés, le marchand de gros sera sous le contrôle du Contrôleur des Vivres, en ce qui concerne ses profits, et il ne lui sera pas permis de vendre à plus qu'un profit raisonnable. Pour empêcher que des profits exagérés soient prélevés, ses livres et comptes devront être, en tout temps, ouverts à l'inspection du Contrôleur des Vivres ou de ses agents, et des comptes devront être tenus de façon à montrer distinctement les prix d'achat et de vente de tous articles réguliers sur lesquels des chiffres devront être fournis mensuellement. Si une telle inspection fait découvrir que des prix excessifs ont été comptés, le

Contrôleur des Vivres pourra prendre l'action qu'il jugera nécessaire de manière à empêcher le retour de semblable pratique, ou pourra à son gré, retirer la licence.

* * *

Formule de demande de licence pour les épiciers en gros

CLASSE 2.

Je (ou "nous") déclare que mon commerce est strictement un commerce d'épicerie en gros, (que ce n'est pas une maison dont les membres ou les actionnaires sont composés de marchands-détaillants) et que je ne fais partie, en aucune manière, soit directement, soit indirectement d'une combinaison par laquelle mes actionnaires doivent recevoir des dividendes, des rabais ou des escomptes, sur la base de leurs achats.

Mon (ou "notre") chèque (payable à l'ordre du Contrôleur des Vivres) accompagne cette demande et je m'engage à me conformer aux mesures et réglementations que le Contrôleur des Vivres pourra édicter de temps à autre.

Mon (ou "notre") chiffre d'affaires a été pour l'an passé, de

(Indiquer ici le chiffre d'affaires).

(Signature de l'applicant).

(Place d'affaires).

(Province).

* * *

Règlementations régissant les licences des fournisseurs du commerce de gros.

CLASSE 3.

Règle 1.

Un fournisseur du commerce de gros peut importer, acheter de, ou vendre à d'autres membres du commerce de gros, soit directement soit par l'intermédiaire de courtiers. Si ledit fournisseur du commerce de gros est aussi pour vendre au commerce de détail, il devra, en outre, se procurer une licence de la classe 2.

Règle 2.

Un fournisseur du commerce de gros devra faire des rapports mensuels sur les lignes que le Contrôleur des Vivres jugera à propos d'examiner.

Règle 3.

Le taux de la licence annuelle pour les classes 2 et 3 sera établi sur la base suivante:

\$50.00 pour un chiffre d'affaires de \$500,000 ou moins et \$5.00 additionnels pour chaque \$100,000 supplémentaires.

Règle 4.

Pour prévenir tout excès de profits, le fournisseur du commerce de gros, sera sous le contrôle du Contrôleur des Vivres, en ce qui concerne ses profits, et il ne lui sera pas permis de vendre à plus qu'un prix raisonnable. Pour empêcher que des profits exagérés soient prélevés, ses livres et comptes devront être, en tous temps, ouverts à l'inspection du Contrôleur des Vivres ou de ses agents, et des comptes devront être tenus de façon à montrer distinctement les prix d'achat et de vente de tous les articles réguliers sur lesquels des chiffres devront être fournis mensuellement. Si une telle inspection fait découvrir que des prix excessifs ont été comptés, le Contrôleur des Vivres pourra pren-

dre l'action qu'il jugera nécessaire, de manière à empêcher le retour de semblable pratique, ou pourra, à son gré, retirer la licence.

* * *

Formule de demande de licence pour les fournisseurs du commerce de gros

CLASSE 3

Je (nous) par les présentes fait demande d'une licence comme fournisseur du commerce de gros.

Mon (notre) commerce n'est, ni directement ni indirectement, lié à une combinaison par laquelle tout actionnaire de ma maison ou corporation doit toucher des dividendes, rabais ou escomptes sur la base de ses achats.

Mon (notre) chèque, payable à l'ordre du Contrôleur des Vivres, accompagne cette demande, et je m'engage à me conformer aux mesures et réglementations imposées de temps en temps par le Contrôleur des Vivres.

Mon (notre) chiffre d'affaires a été pour l'an passé de

(Indiquer ici le chiffre d'affaires.)

(Signature de l'applicant).

(Place d'affaires.)

(Province).

* * *

Règlementations régissant les licences pour agents à commission ou marchands à commission

CLASSE 4.

Règle 1.

Un agent ou marchand à commission ne devra pas compter, soit directement, soit indirectement, sur la vente des commodités alimentaires, une commission supérieure à celle habituelle ou consacrée par l'usage dans des conditions normales, dans la localité où se trouve situé le commerce dudit agent ou marchand à commission et dans la branche particulière de commerce en question.

Règle 2.

La personne licenciée devra transmettre promptement après la vente des commodités alimentaires reçues en consignation et rendre au consignataire un compte montrant les ventes exactes, avec les commissions prises uniquement pour le service réellement rendu et les dépenses véritablement encourues par le porteur de la licence.

Règle 3.

Le porteur de licence ne devra pas compter ou recevoir à son profit, sur la vente de toutes commodités alimentaires, une commission et un profit supplémentaire, sauf dans le cas prévu dans la règle 4 suivante.

Règle 4.

Le porteur de licence ne devra vendre ni directement ni indirectement pour son propre compte, des commodités alimentaires consignées dont la vente lui a été confiée à commission, ou a été confiée à une personne intéressée dans ses affaires ou intéressée dans sa maison pour fins de revente.

Règle 5.

Le taux de la licence pour un agent ou un marchand à commission sera de \$50.00 par an.

Formule de demande de licence pour les marchands ou agents à commission

CLASSE 4.

Je (nous) fais par les présentes demande d'une licence pour le commerce d'agent à commission. Je consens à me conformer aux mesures et réglementations régissant mon commerce, classe 4 des réglementations du Contrôleur des Vivres.

Mon (notre) chèque de \$50.00 payable au Contrôleur des Vivres, accompagne cette demande.

.....
(Signature de l'applicant.)

.....
(Place d'affaires.)

.....
(Province).

Règlementations régissant les licences des Courtiers

CLASSE 5.

Règle 1.

Nul courtier ne devra acheter ou vendre des commodités alimentaires pour son propre compte, à moins qu'il ne soit aussi régulièrement engagé dans les affaires comme tenant un commerce autre que celui effectué sur une base de courtage.

Règle 2.

Tout courtier faisant affaires sur une base autre que le courtage, sera contraint de prendre une licence additionnelle, couvrant l'autre classe de commerce dans laquelle il fait affaires, pourvu toutefois qu'une telle transaction ne soit, en aucun cas, de nature spéculative.

Règle 3.

Si le courtier fait affaires dans la classe 3, afin de prévenir tout profit excessif il sera sous le contrôle du Contrôleur des Vivres, en ce qui concerne ses profits, et il ne lui sera pas permis de vendre à plus qu'un prix raisonnable. Pour empêcher que des profits exagérés soient prélevés, ses livres de comptes devront être tenus de façon à montrer distinctement les prix d'achat et de vente de tous articles réguliers sur lesquels des chiffres devront être fournis mensuellement. Si une telle inspection fait découvrir que des prix excessifs ont été comptés, le Contrôleur des Vivres pourra prendre l'action qu'il jugera nécessaire, de manière à empêcher le retour de semblable pratique, ou pourra, à son gré, retirer la licence.

Règle 4.

Le taux de la licence pour les courtiers faisant affaires sous la classe 5, sera de \$50.00 par an.

Règle 5.

Dans le cas où un courtier tiendrait un commerce sous une autre classification que la classe 5, il serait sujet aux réglementations régissant telle ou telles autres classes de commerce.

Formule de demande de licence pour les courtiers

CLASSE 5.

Je (nous) par les présentes, fais demande d'une licence pour commerce de courtage, sous la classe 5 des réglementations du Contrôleur des Vivres.

Je (nous) consens à me conformer aux réglementations.

Mon (notre) chèque de \$50.00, payable au Contrôleur des Vivres, accompagne cette demande.

.....
(Signature de l'applicant),

.....
(Place d'affaires.)

.....
(Province).

Règlementation régissant les licences des épiciers en détail

CLASSE 6.

Définition du terme "épicier en détail"

Un épicier en détail est celui qui vend directement au consommateur et fait commerce dans les lignes ci-dessous énumérées :

Céréales, farine, pain, biscuits, empois, poudre à pâte, etc.

Sucre, sirops, confiseries.

Légumes, pommes de terre, féculs, et autres plantes-racines et légumes culinaires.

Fruits et noix.

Viandes en conserve et préparations alimentaires.

Poisson en conserve et préparations.

Produits laitiers: lait, beurre, fromage, oeufs et volaille.

Produits aromatiques et condiments: café, chocolat, thé, épices extraits concentrés, essences.

Graisses, huiles, savons, chandelles, pétrole, vinaigre.

Fruits et légumes en conserve, confitures, gelées etc.

Produits et articles de nettoyage: alcalis, brosses éponges balais, allumettes, etc.

REGLE 1.

Un épicier de détail ne pourra faire affaires au Canada qu'à condition de se conformer aux réglementations du Contrôleur des Vivres, et d'être pourvu d'une licence, en conformité avec les mesures et réglementations qui régissent ladite classe de commerce.

REGLE 2.

En vue d'assurer une meilleure tenue du commerce et pour protéger la consommation, l'applicant pour une licence devra se conformer aux exigences suivantes qui sont considérées comme des obligations élémentaires:

(a) Les conditions sanitaires et l'équipement devront être jugés satisfaisants par le Contrôleur des Vivres.

(b) L'applicant devra posséder comme qualification une expérience de deux années au moins, dans le commerce d'épicerie en détail.

Formule de demande de licence pour les épiciers en détail

CLASSE 6.

Je (nous) par les présentes, fais demande de licence pour commercer sous la classe 6.

Je (nous) suis établi dans les affaires depuis

.....
Au dernier inventaire, la valeur de mon stock en mains, était de

.....
(Donner la valeur du stock au dernier inventaire ..

.....
et la date de cet inventaire.)

Mon actif total s'élève à

Mon passif est de

Mon surplus net est de

Je (nous) consens à me conformer aux mesures et réglementations imposées de temps en temps par le

Contrôleur des Vivres.

(Nom de l'applicant).

(Adresse.)

(Province.)

Le montant de la licence doit accompagner la demande. * * *

Recommandations du Comité

Les membres du Comité appelé à formuler des réglementations pour le contrôle des produits alimentaires tenus par les différents commerces du Canada, se considèrent comme en service commandé par l'état. Ils ont, en conséquence, donné leur opinion la plus sincère en établissant ces réglementations. Ils ont été animés, dans leur travail, par le désir loyal d'utiliser leurs connaissances spéciales et leur expérience en matières commerciales pour le plus grand bien du pays en général. Il est à espérer que les recommandations suivantes aideront le Contrôleur des Vivres du Canada à contrôler et à réglementer le commerce, à conserver les produits alimentaires du Canada et à en réduire le coût au consommateur.

En comparaison avec les facteurs de production originaire du pays, les commerçants (et par là nous voulons désigner les manufacturiers et les marchands) font plus que porter leur part du fardeau des responsabilités de la nation. En outre des contributions volontaires au Fonds Patriotique, à la Croix Rouge et autres différents fonds, ils ont à supporter les taxes, le partage des profits comme mesure de guerre, et, dans certains cas, des taxations exceptionnelles qui ne sont pas partagées par les producteurs, dont les profits en raison de la multitude et de la variété de production ne peuvent être atteints d'une façon pratique et qui, en raison du petit volume d'affaires individuelles, échappent ordinairement à l'impôt.

Ce à quoi désire arriver le Comité, c'est à former une base de contrôle qui, en plaçant le manufacturier et le marchand sur un juste pied d'égalité avec les autres éléments de la population, éliminera tous profits injustifiables.

Les recommandations suivantes sont, en conséquence, respectueusement soumises :

1.—Qu'un système de licence soit établi, couvrant toutes les branches du commerce de produits alimentaires, et qu'un taux de licence d'un montant modique, soit imposé pour couvrir les dépenses d'opération de ce système; de sorte que toutes les dépenses soient supportées par le commerce lui-même et non par le consommateur.

2.—Qu'avec l'établissement d'un système de licence, il soit procédé à la formation d'une organisation intelligente, de façon à ce que chaque étape d'un produit, du producteur au consommateur, soit contrôlé d'une manière efficace.

3.—Que toutes opérations de rabais et commissions secrètes soient prohibées; que les méthodes d'entente frauduleuse qui causent actuellement une telle suspicion et un tel malaise, tant dans le commerce que dans l'esprit du public, soient prohibées; que les ventes en combinaisons, par lesquelles un marchand vend une commodité ou une quantité spécifiée d'une commodité sous condition d'achat de certaines quantités d'autres marchandises, soient prohibées.

4.—Qu'en vue de la réduction des dépenses de tenue d'un commerce, les suggestions suivantes soient soi-

gieusement considérées :

(a) Pour éviter la perte de temps et le double emploi dans le travail du voyageur de commerce, des restrictions doivent être imposées réglementant le nombre de fois par semaine que les voyageurs des maisons de gros pourront visiter les clients dans les centres de distribution et le nombre de fois par mois dans les districts ruraux.

(b) Pour l'organisation pratique, selon les besoins locaux, d'un système centralisé de livraison; des restrictions devraient être établies sur le nombre de livraisons aux clients de détail et il devrait être fixé un nombre de tournées de livraisons dans les différentes zones, pour la distribution des marchandises au cours de la journée. En outre, il faudrait que le nombre de voyages exigés des marchands de gros pour la livraison des marchandises soit réduit, et que le poids minimum des livraisons individuelles soit fixé.

5.—Que pour administrer et mettre en pratique d'une façon appropriée, un système de licence, une organisation bien établie soit créée afin de rendre effectif le travail du Contrôleur des Vivres.

6.—Que soit institué et appliqué rigoureusement un système de rapports des stocks, par lequel le Contrôleur des Vivres puisse être en mesure d'empêcher les accumulations, au Canada, et forcer toute maison surchargée de marchandises, à distribuer son surplus aux autres maisons dont les approvisionnements sont bas.

7.—Que tout commerce et toute branche de commerce soient rigoureusement contrôlés, en ce qui concerne le pourcentage des profits sur le chiffre d'affaires, et que, par la stricte application des réglementations contre les profits injustifiés et la spéculation, il ne soit pas permis que les pourcentages de profits soient plus élevés que ceux d'avant la guerre.

Signé à Ottawa, le 12 décembre 1917.

Signature	Maison	Ville.
P.-B. Tustin,	Président, chef du département des produits alimentaires et laitiers, Winnipeg.	Winnipeg.
H. Blain,	Eby Blain, Ltd.,	Toronto.
H. C. Beckett, W. H. Gillard & Co.,		Hamilton
H. Bruce Gordon,	The Codville Co., Ltd.,	Winnipeg.
G. M. Bate,	H. N. Bate & Sons, Ltd.,	Ottawa.
W. F. V. Jones,	Leeson, Dickie Grosse Co., Ltd.,	Vancouver.
Robert Kelly	Kelly Douglas Co., Ltd.	Vancouver.
Zéph. Hébert,	Hudon, Hébert Co.,	Montréal.
E. M. Trowern	Secrétaire du Bureau fédéral de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada,	Ottawa.

Ottawa, le 10 décembre 1917.

* * *

RESOLUTION

Adoptée par un Comité spécial de la Section des Epiciers de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Incorporée.

Nous soussignés, membres d'un Comité spécial de la

Section des Epiciers, de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Incorporée, représentant le commerce d'épicerie en détail du Canada, ayant été priés de considérer quelle assistance nous pourrions donner au Contrôleur des Vivres, de manière à lui permettre de conserver plus facilement les produits alimentaires du Canada par un système de distribution convenablement organisé, et ayant soumis notre rapport à votre Comité, qui couvre les points importants au sujet de votre enquête, en ce qui concerne le commerce d'épicerie en détail, et ayant également considéré très soigneusement le rapport qui a été préparé par les membres de votre Comité, représentant le commerce d'épicerie en gros, nous avons grand plaisir à aider le Contrôleur des Vivres à appliquer ces mesures et principes, car nous pensons qu'en agissant ainsi, le commerce aussi bien que le public, en bénéficieront grandement.

Membres du Comité spécial :

D. W. Clark, (président), Toronto.

D. McLean, Toronto,

W. C. Miller, Toronto.

A. Laniel, Montréal.

J. Sansregret, Montréal.

T. Boroman, Ottawa.

B. G. Crabtree, Ottawa.

R. C. Cummings, Ottawa.

J. C. Campbell, Ottawa.

E. M. Trowern, Ottawa.

Signé pour le Comité ci-dessus :

E. M. Trowern,

Secrétaire du Bureau fédéral, Ottawa.

(Fin)

Nous donnerons dans notre prochain numéro quelques-uns des commentaires soulevés par le projet ci-dessus, principalement dans les milieux commerciaux.

L'AUGMENTATION DES TARIFS DE FRET PROVOQUERA UNE AUGMENTATION DES PRIX DE DETAIL

L'augmentation des taux de fret dont nous avons fait mention la semaine passée aura prochainement son effet sur les prix de détail, sous forme de hausse.

Les tarifs de transport sont un important facteur pour tous les approvisionnements du commerce d'épicerie. Ils sont donc appelés à provoquer une hausse que les consommateurs auront à supporter. Bien que des augmentations commerciales n'aient pas encore suivi l'annonce de l'augmentation des tarifs de transport, les détaillants peuvent préparer leurs clients à en supporter le poids prochainement. Examinons la question. Ce n'est qu'une augmentation légère de 15 pour 100, dira-t-on. Evidemment, mais, combien de fois le consommateur devra-t-il la payer? Et d'abord, le manufacturier des différentes lignes paye pour le fret de son charbon, de ses matières premières et de ses fournitures, 15 pour 100 de plus. Ce surplus est ajouté par le manufacturier au prix de ses produits au marchand de gros, qui à son tour, a à payer 15% de fret extra pour l'envoi de ces marchandises à son magasin. Les chemins de fer ont transporté lesdites marchandises deux fois et ont obtenu deux fois leur 15 pour 100 extra. Ensuite, le détaillant achète ces marchandises au marchand de gros qui les lui envoie par chemin de fer. Il a encore à payer ce surplus de 15 pour 100. Donc, pour la troisième fois, les chemins de fer encaissent le

15 pour 100 extra sur la même marchandise (expédiée sous une forme ou sous une autre). Ces trois frets supplémentaires sont fatalement comptés au consommateur, de sorte que pour ce dernier, l'augmentation des tarifs de fret représente en réalité, une hausse de 45 pour 100. Le consommateur paye trois fois la compagnie de chemins de fer, et même celui qui réside à la campagne aura à payer en 1918, quatre fois cette augmentation s'il doit recevoir ses approvisionnements de son épiciers, par chemin de fer.

Pour ce qui est des produits en conserves, l'augmentation des taux de fret se fera sentir encore plus car pour de telles lignes, les compagnies de chemins de fer sont appelées à transporter quatre ou cinq fois les marchandises, comprenant les matériaux pour la manufacture des récipients le charbon, etc. Au demeurant, il est généralement admis que les compagnies de chemins de fer avaient droit à cette augmentation mais si l'on considère qu'elles transportent plusieurs fois les marchandises, le pourcentage d'augmentation peut être jugé considérable, surtout au point de vue du consommateur qui en supportera fatalement les conséquences.

NOTRE COMMERCE

Notre commerce total, à l'exclusion des importations et des exportations d'argent monnayé pour les 12 mois prenant fin en septembre 1917, s'élevait à \$2,424,000,000, un chiffre record qui se compare à celui de \$1,091,000,000 pour la même période de 1913. Ainsi donc, en quatre ans, notre commerce total a augmenté de 122 pour 100.

Dans la même période, nos importations changeaient de \$683,000,000 à \$1,004,000,000, soit une avance de 46 pour 100. Les exportations augmentaient de \$408,000,000 à \$1,419,000,000, soit un changement en notre faveur de 247 pour 100. Dans ces quatre années, une balance commerciale adverse de \$300,000,000 a été convertie en une balance favorable de \$415,000,000. En mars cette balance sera probablement de \$500,000,000. La situation de la balance du commerce à la fin de septembre est clairement montrée par les chiffres suivants :

Douze mois finissant le 30 septembre					
En millions de dollars.					
Marchandises	1913.	1914.	1915.	1916.	1917.
Importations.	683	531	417	685	1 004
Exportations.	408	468	517	1,052	1,419
Balance défavorable	275	63
Balance favorable.	100	367	415

EXPORTATION DU SAUMON EN ITALIE

Une dépêche de Milan, Italie annonce que les boîtes de saumon canadien sont étalées maintenant dans les vitrines des épiceries des principaux centres commerciaux tels que Milan, Gênes, et Naples. Ces boîtes portent toutes la marque : "Packed in Dominion of Canada", avec l'étiquette et le nom de la grande maison d'exportation de Londres qui achète le saumon au Canada pour le revendre aux commerçants italiens.

Cependant une maison importante de Gênes a fait dernièrement des achats directs au Canada et les boîtes portent l'étiquette de Maisons canadiennes et italiennes.

LA NOUVELLE LOI DE L'IMPÔT SUR LE REVENU

Comme la plupart d'entre nous l'ont appris, nous aurons à payer, à partir de cette année un impôt sur le revenu, d'après la nouvelle loi qui a été votée par le gouvernement fédéral d'Ottawa pour faire face aux charges de la guerre. Nous croyons être utiles à nos lecteurs en leur soulignant les principales caractéristiques de cette loi qui s'applique à beaucoup d'entre eux.

Le revenu est exempté jusqu'à \$1,500 pour les célibataires et \$3,000 pour les hommes mariés. La taxe est de 4%. Pour la tranche de \$6,000 à \$10,000 s'ajoute une surtaxe de 2%; pour celle de \$10,001 à \$20,000, de 5%; pour celle de \$20,001 à \$30,000, de 8%; pour celle de \$30,001 à \$50,000, de 10%; pour celle de \$50,001 à \$100,000, de 15%; pour celle au-dessus de \$100,000, de 25%.

Les sociétés paient 4% sur leurs revenus, mais sans surtaxe: l'impôt sera perçu sur les revenus de 1917 pour la première fois.

Le ministre des Finances estime que le rendement sera compris entre \$15 à \$20 millions. La taxe s'applique à toutes sortes de recettes, traitements ou dividendes, même aux traitements payés par l'Etat. On déduira du revenu, avant de fixer la quote-part, les impôts municipaux, les contributions aux fonds patriotiques et autres charités de guerre.

Pour les valeurs étrangères, on déduit du montant brut les impôts du pays d'origine pour le calcul du revenu. Les sociétés étrangères qui font des opérations au Canada paieront l'impôt seulement pour les revenus perçus dans le pays, tandis que les sociétés canadiennes qui opèrent non seulement à l'intérieur mais au dehors paieront sur la totalité de leurs recettes. Cet impôt cessera avec la guerre; on procèdera alors à une refonte générale des impôts.

Diverses sanctions pénales ont été prévues pour le cas de fausses déclarations: de même on a prévu une juridiction pour les contestations avec appel à la Cour de l'Echiquier.

La déclaration est obligatoire; elle doit être faite avant le 28 février de chaque année et s'appliquer aux revenus perçus l'année précédente. Cette déclaration doit comporter l'élection d'un domicile au Canada.

La loi oblige le patron à retenir sur les salaires qui sont frappés de l'impôt les montants correspondants et de les verser au Trésor. Les revenus suivants sont laissés hors de la loi: les revenus du gouverneur général, des consuls qui sont citoyens du pays qu'ils représentent et qui ne se livrent à aucune opération commerciale dans le pays, les revenus des sociétés ou administrations dont 90% au moins du capital sont entre les mains des provinces ou des municipalités, les revenus des institutions de charité, agricoles et d'éducation, des chambres de commerce, des syndicats professionnels, des sociétés de secours mutuel et de bienfaisance, les revenus des cercles, sociétés et associations organisées et exploitées seulement dans un but social, de progrès civique, de plaisir, de divertissement ou tout autre objet sans profit et dont aucune part des revenus ne profite à aucun des actionnaires ou membres; les revenus des emprunts du Dominion canadien qui ont été émis exempts d'impôt: la paie des militaires et marins qui ont servi au-delà des mers pendant la guerre actuelle sous les drapeaux de Sa Majesté ou d'un des alliés de Sa Majesté.

On déduira des revenus pour l'établissement de l'impôt: la valeur des biens reçus par donation, legs ou héritage, ainsi que les primes payées par les assurances en cas de décès; les sommes fixées par le ministre dans la détermination des revenus des Compagnies minières au titre d'amortissement de l'actif pour épuisement des mines. Le fait que les dividendes reçus le sont de personnes ou de sociétés déjà soumises à l'impôt ne dispense pas de faire figurer les sommes correspondantes dans la déclaration.

LE TREMBLEMENT DE TERRE DE GUATEMALA PEUT AFFECTER LE COMMERCE DES CAFES ET DES BANANES

Comme on l'a appris par les quotidiens, la ville de Guatemala a été complètement détruite par un tremblement de terre. On ne peut encore dire quelle est l'importance des dégâts, mais il se peut que ce cataclysme ait son effet sur le commerce du café, car Guatemala, en produit une importante quantité, de bonne qualité et qui trouve un débouché sur les marchés canadiens. La consommation au Canada du café du Guatemala s'élève à 3 pour 100 le la consommation totale. Le gros du café du Canada vient du Brésil et après cela, des Indes Occidentales Anglaises. Le café du Guatemala vient en troisième lieu. Les chiffres du gouvernement, pour les trois mois finissant en juin 1917, les derniers chiffres parus, donnent 411,678 livres. En 1916, les chiffres étaient de 187,873 et en 1915, de 98,343 livres. Il se peut que les pertes ou dommages causés aux récoltes du Guatemala aient leur effet sur le commerce canadien du café. La banane est un autre produit qui peut subir le contrecoup de ce cataclysme. La banane du Guatemala, la changuinola, est de bonne qualité et est estimée sur le marché. Si les plantations ont souffert du récent tremblement de terre, cela peut provoquer des prix plus élevés.

AGRANDISSEMENT DES USINES DE LA CIE DES RASOIRS GILLETTE

M. A.-A. Bittues, le directeur-gérant de la compagnie des rasoirs de sûreté Gillette, du Canada, et son état-major, sont de retour d'un voyage de trois jours à Boston, où ils ont assisté à la convention de la compagnie qui a été tenue au City Club.

Parmi les sujets de discussion qui ont été amenés sur le tapis à ce congrès, il faut mettre au premier rang l'élaboration d'un programme pour augmenter considérablement la production cette année pour les compagnies américaines comme canadiennes, et ce plan inclut une campagne éducative qui sera lancée sur une vaste échelle. Ces divers objets ont été discutés par plus de 300 délégués.

Il a été décidé de consacrer la somme de \$800,000 à l'agrandissement de la manufacture, que possède la compagnie à Boston. Cette amélioration permettra d'augmenter de 60 pour cent la fabrication, et elle donnera de l'ouvrage à mille autres employés.

En ce qui concerne la manufacture que possède la compagnie sur la rue Saint-Alexandre, à Montréal, on ajoutera assez de machinerie pour fabriquer journellement jusqu'à 15,000 rasoirs et 1,200,000 lames. Les usines américaines et canadiennes de cette compagnie s'attendent de fabriquer pour l'année courante 1,400,000 rasoirs et 8,000,000 de douzaines de lames.

AVIS TRES IMPORTANT CONCERNANT LES CEREALES EN PAQUETS

Le Contrôleur des Vivres, comme complément à sa réglementation de la vente des céréales en paquets, communique aux commerces de gros et de détail, l'avis suivant:

"Un ordre émis le quatorzième jour de décembre par le Contrôleur des Vivres du Canada prévoit entre autres choses que les marchands de gros et de détail n'auront pas besoin de licence pour vendre tous aliments pour breakfast ou céréales en paquets d'origine de moins de vingt livres, si ces produits ont été manufacturés en vertu d'une licence accordée par le Contrôleur des Vivres.

Afin de permettre au marchands en gros et en détail d'écouler sans perte, les aliments pour breakfast ou céréales achetés avant le premier jour de janvier 1918, il est en outre décrété que lesdits stocks pourront être vendus par les marchands en gros et détaillants sans licence."

Signé: W.-J. HANNA.

LA CONFERENCE DES VOYAGEURS DE LA CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED

Nos lecteurs apprendront avec intérêt que la Canadian Milk Products Limited, a augmenté à tel point son personnel de vente, pendant ces dernières années, qu'elle a été amenée à réunir ses membres en convention annuelle, et à tenue récemment sa première conférence.

M. B.-D. Buford, gérant pour la province du Québec a donc réuni son personnel à Montréal pour discuter des conditions générales des affaires. Les voyageurs qui n'avaient pas encore inspecté les usines et qui ne connaissaient pas les méthodes de manufacture de la compagnie furent conduits à la plus récente manufacture de cette compagnie à Burford, Ontario. Toutes les méthodes et tous les procédés pour produire la poudre de lait du lait frais liquide, furent passés minutieusement en revue. Les différents produits de la compagnie furent discutés afin que les voyageurs aient toute l'information nécessaire pour la transmettre à leurs clients.

Il fut donné une attention spéciale à la poudre de lait domestique Klim pour laquelle une grosse campagne d'annonce a été lancée au 1er octobre dernier.

M. B.-A. Gould, président de la compagnie passa en revue l'histoire du commerce des poudres de lait, insistant principalement sur la manufacture de ce produit, au Canada, qui commença en 1903. M. S.-B. Trainer, secrétaire et trésorier de la compagnie donna un bref aperçu du développement de l'organisation de vente au cours des dernières années.

Le succès de cette première convention fut complet, et fut une manifestation brillante de l'essor pris par la Canadian Milk Products Limited. Les bureaux et entrepôts de la compagnie sont dans une nouvelle bâtisse, 10 ruelle Sainte-Sophie, Montréal.

EN CALIFORNIE OU EN FLORIDE CET HIVER

Si vous vous proposez de passer une partie de cet hiver en Californie, en Floride, en Georgie, dans la Caroline du Sud, à la Louisiane, aux Bermudes, dans les

Indes Occidentales, à Cuba, à Panama, dans l'Amérique du Centre ou du Sud ou en n'importe quel point magnifique du Golfe, consultez M. O. Dafoe, 122 rue Saint-Jacques, coin Saint-François-Xavier, pour plus amples informations, billets réservés, etc. Le Grand-Tronc suit les différentes routes.

Des billets circulaires pour la Californie et les différents points de la Côte du Pacifique sont en vente tous les jours.

NOUVEAUX REGLEMENTS CONCERNANT LE STATIONNEMENT DES WAGONS CHARGES DE PRODUITS ALIMENTAIRES

1. Nul wagon à marchandises contenant des vivres ou des produits alimentaires ne doit rester sous chargement à sa destination sur un chemin de fer quelconque en Canada pour une période de plus de quatre jours après que l'avis de l'arrivée du wagon a été donné par la compagnie au consignataire de ces vivres ou de ces produits alimentaires.

2. Quand un wagon à marchandises contenant des vivres ou des produits alimentaires reste sous chargement à sa destination pour une période excédant quatre jours après que tel avis a été signifié comme susdit, la compagnie de chemin de fer qui transporte ces marchandises doit notifier de ce fait le Contrôleur des Vivres.

3. Quand un wagon à marchandises contenant des vivres ou des produits alimentaires est retenu à un endroit quelconque sur une voie ferrée en Canada en attendant un ordre d'expédition et que cet ordre n'est pas donné par le consignataire de ces marchandises dans le délai d'un jour de l'arrivée de ce wagon à cet endroit, la compagnie de chemin de fer qui retient ce wagon doit notifier du fait le Contrôleur des Vivres.

4. Quand par un tel avis ou autrement le Contrôleur des vivres apprend qu'un wagon à marchandises contenant des vivres ou des produits alimentaires est resté sous chargement à sa destination pour une période excédant quatre jours, ou qu'il a été retenu à un endroit quelconque attendant un ordre d'expédition pendant plus qu'un jour après qu'avis de son arrivée a été signifié au consignataire comme susdit, le Contrôleur des vivres peut adresser au consignataire un avis par écrit par lettre chargée, ou un télégramme, qu'à moins que le wagon ne soit déchargé ou qu'un ordre d'expédition ne soit donné, selon le cas, dans les deux jours de la date de cet avis, les vivres ou produits alimentaires contenus dans ce wagon seront confisqués par le Contrôleur des vivres et vendus, et que si dans ces deux jours ce wagon n'est pas déchargé ou qu'un ordre d'expédition n'est pas donné, selon le cas, le Contrôleur des vivres peut dès lors confisquer le contenu dudit wagon et le vendre de la manière qu'il jugera à propos, et, après avoir payé tous les frais de transport, de saisie et de vente le Contrôleur des vivres remettra au dit consignataire la balance du produit de la vente, s'il en reste.

5. Les fonctionnaires d'une compagnie de chemin de fer qui retiennent un wagon ou des wagons pour déchargement ou en attendant un ordre d'expédition donneront au Contrôleur des vivres ou à toute personne qu'il autorisera à cette fin tous les renseignements que le Contrôleur des vivres ou telle personne peut exiger concernant la date de l'arrivée et la nature du contenu d'un wagon ou de wagons à marchandises sous chargement retenu par la compagnie de chemin de fer à un endroit ou différents endroits et au sujet duquel ou desquels il y a enquête.

6. Le Contrôleur des vivres peut défendre à toute compagnie de chemin de fer d'accepter pour transport toutes vivres ou tous produits alimentaires d'un expéditeur dont les marchandises ont été confisquées et vendues sous l'empire des présents règlements, à moins d'un permis écrit du Contrôleur des vivres.

7. Toute personne qui néglige ou refuse d'adresser un avis ou de donner un renseignement exigé ou autorisé par les présents règlements, ou accepte des marchandises pour expédition contrairement aux dispositions de l'article six des présents règlements, est coupable de délit et passible, sur conviction sommaire, d'une amende n'excédant pas cinq cents dollars, ou d'emprisonnement pour une période n'excédant pas six mois, ou des deux peines de l'amende et de l'emprisonnement.

RODOLPHE BOUDREAU,
Greffier du Conseil privé.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été très fort cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine d'alimentation No. 1	0.93
Avoine d'alimentation No 2	0.90
Avoine blanche d'Ontario No 2	0.91 0.92
Avoine blanche d'Ontario No. 3	0.90 0.91
Avoine blanche d'Ontario No 4	0.89 0.90

Les affaires en orge d'Ontario étaient calmes, mais les prix démeuraient fermes à \$1.48 le boisseau ex-voie. L'orge rejetée et d'alimentation du Manitoba se vendait \$1.34 le boisseau, f.o.b. voie. Fort William.

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

Le marché local de la farine n'a subi guère de changement cette semaine. La demande de la part des acheteurs locaux et de la campagne a été importante pour farine de blé de printemps, et un bon volume d'affaires a été enregistré, tant pour livraison immédiate que pour envoi dans les 30 jours. Nous cotons:

Farine de blé du printemps:	
Premières Patentes	\$11.60
Secondes Patentes	11.10
Fortes à boulangers	10.90

le baril en sacs.

La demande pour farine de blé d'hiver a été également meilleure et de bonnes affaires ont été faites en patentes à 90 pour cent de \$10.70 à \$11.00 le baril en bois, et de \$5.20 à \$5.35 le sac, et en lots de chars de \$10.00 à \$10.25 le baril. en sacs.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendue \$35 à \$37; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$61 à \$63, et la moulée mélangée, de \$55 à \$56, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée à \$5.30 en sacs en jute et \$4.77½ en sacs en coton de 90 livres.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé, avec ventes de lots de chars de No 2 à \$15.50; de No 3 à \$14.00 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

LE MARCHÉ AUX BESTIAUX

La demande a été assez bonne et le marché a été assez animé. Les bestiaux de choix n'étaient pas en grand nombre, mais il y a eu par contre quelques lots de bonnes qualités qui ont été vendus à \$10.50.

Le nombre de veaux était restreint et les prix ont été élevés.

Le marché du mouton, comme la semaine dernière, n'a été que d'un intérêt ordinaire. Les porcs étaient fermes et les qualités de choix se sont vendues à \$18.

Les agneaux ont été très fermes, probablement à cause de l'insuffisance des offres provenant du froid excessif qui a empêché les fermiers de les expédier au marché. Quelques agneaux de choix se sont vendus à \$17.25.

Voici quels ont été les prix par 100 livres:

Bouvillons, \$8.00 à \$10.50; taureaux de boucherie, \$6.00 à \$8.50; vaches de boucherie, \$6.50 à \$9.50; veaux gras, \$7.00 à \$9.00 nourris au lait, \$12.00 à \$14.00; moutons, \$10.50 à \$17.50; porcs de choix, \$17.50 à \$18.00.

LES OEUFS

Par suite des approvisionnements limités le marché des oeufs est en forte hausse.

Nous cotons:	
Oeuf frais du jour...	0.65 0.70
Oeufs frais	0.54 0.55
Oeufs frais d'automne	0.50 0.52
Oeufs de choix des glacières	0.00 0.47
Oeufs No 1 des glacières	0.00 0.43
Oeufs No 2 des glacières	0.39 0.40

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour

la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

Nous cotons:

	La livre.
Dindes	0.34 0.35
Poulets	0.22 0.27
Poules	0.19 0.23
Canards	0.26 0.27
Oies	0.22 0.23
Dindes vivantes	0.00 0.25
Poulets vivants	0.18 0.25
Canards vivants	0.24 0.25
Oies vivantes	0.20 0.21

LES FEVES

Le commerce des fèves est meilleur. Nous cotons:

Fèves triées, 3 livres	
Canadiennes	8.00 8.25
Fèves triées, 5 livres	7.50 7.75
Fèves Yellow Eye	
oeil jaune)	7.00 7.25
Fèves Japonaises	7.75 8.00

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites, en lots de chars de \$19.00 à \$19.50 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$25.50 à \$26.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus faible s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations descendre aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.30 0.31
Jambons, 12 à 15 livres	0.00 0.30
Jambons poids lourds	0.00 0.29
Bacon pour breakfast	0.38 0.40
Bacon de choix Windsor	0.41 0.42
Bacon Windsor dé-sossé	0.43 0.45

LE BEURRE

Le marché du beurre a été assez actif aux prix ci-dessous:

Beurre de crèmerie supérieur de septembre et octobre	0.45½	0.46
Beurre fin de crèmerie, de septembre et octobre	0.44½	0.45
Arrivages courants	0.00	0.43½
Beurre de ferme fin	0.36	0.37

OLEOMARGARINE

De bonnes affaires se sont faites en oléomargarine aux taux de 30 cents à 32 cents la livre.

LES SUCRES

Les sucres demeurent indécis et la situation ne semble pas devoir se préciser; néanmoins les Canada Sugar Refineries ont abaissé leurs cotations à \$8.50, ce qui donne les cours suivants:

les 100 livres

Atlantic Sugar Co., extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Ref., extra granulé	
St. Lawrence Sugar Ref., extra granulé	9.00
Canada Sugar Co., Ltd., extra granulé	8.50

LA FICELLE DE COTON EN HAUSSE

Une hausse importante s'est produite sur les prix de la ficelle d'emballage en coton qui montent de 2c la livre; ce qui porte les 3 plis de 52½ à 53½ cents la livre, et les 4 plis, de 56 cents à 57 cents la livre.

LES SODAS A PATE EN HAUSSE DE 35c

Un prix nouveau est coté pour les sodas à pâte. Le barillet contenant 112 livres, qui se vendait \$3.90 est coté à présent, à \$4.25, ce qui représente une hausse de 35 cents.

LES AMIDONS EN BAISSSE

Une baisse est signalée sur le prix de l'amidon. Cette baisse s'applique à toutes les grandeurs de paquets et est devenue effective le 2 janvier. Il est possible à présent d'acheter le paquet d'une livre de silver gloss à 11c ainsi

que le Benson's corn starch. Le Canada corn starch se vendra à 10 cents le paquet au lieu de 11c.

BAISSE DES SIROPS DE BLE-D'INDE

Les sirops de blé-d'Inde ont enregistré une baisse notable qui les ramène aux prix ci-dessous:

Barils d'environ 700 livres,	0.07
½ barils et ¼ barils, ¼c de plus la livre.	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	4.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse	5.20
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse	4.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse	4.90
2 gals., seaux de 26 livres, chaque.	2.15
3 gals., seaux 38½ livres, chaque.	3.25
5 gals., seaux 65 livres chaque.	5.25

NOUVEAUX PRIX POUR LE SAVON

Les prix sur les marques courantes et bien connues de savon viennent d'être publiés.

Ils représentent une augmentation de 40c par caisse de 100 barres; les anciennes cotations étaient de \$5.75 et les nouvelles sont de \$6.15.

FRUITS ET LEGUMES

La semaine passée, les oranges et les bananes se sont bien vendues, et il y a eu une bonne demande du commerce de détail pour les raisins et les pommes. Les lignes importées de légumes sont de nouveau, populaires, comme les laitues de serres et les choux-fleurs de Californie. Il y a eu quelques changements de prix dont les suivants sont les plus importants: les oranges de Californie sont en hausse à \$6.25. Les choux-fleurs de Californie sont plus chers de 75c par douzaine, à \$2.75. La laitue Curly est baissée à \$1.50 pour la boîte de 4 douzaines. Les poireaux sont plus chers de 50c les bottes d'une douzaine, à \$3.00. Le persil nouveau des Bermudes est arrivé et est coté à 70c la douzaine. Le cresson canadien est coté à \$1.50 la douzaine. L'evergreen pour fins de décorations est tombé de 25c à \$1.50.

LES AMANDES DE BARCELONE

Les nouvelles amandes de Barcelone sont en mains et très demandées par le commerce de détail. Elles se vendent de 17 1-2c à 18 1-2c la livre.

MELASSES

Prix pour
Ile de Montréal

Mélasse de la Barbade. Fancy	
Puncheons	0.86
Barils	0.89
½ Barils	0.91

Pour les territoires en dehors, les prix sont de 3c au-dessous.

NOUVEAUX PICKLES

Il ya eu une très bonne demande pour pickles de différentes marques dans les bouteilles et récipients de grosseurs populaires. La marque Regal coûte \$1.75 la douzaine, pour les grosseurs 12 onces en caisses de 2 douzaines.

Les 40 onces sont en caisses d'une douzaine et se vendent à \$3.25 la douzaine. Les seaux du même produit se vendent \$3.50. En oignons en conserve, il y a deux tailles de cette marque offertes: les bouteilles 12 onces, à \$1.75 la douzaine et les 40 onces, à \$3.35 la douzaine. Ces deux derniers sont placés en caisses d'une douzaine chaque.

LES THES

Il y a une bonne demande pour les thés et le commerce est suffisamment approvisionné dans la plupart des qualités. Il y a eu des arrivages de thés du Japon, mais ces envois sont arrivés en mauvais état. Les prix se maintiennent fermes aux cours suivants:

Pekoe, Souchong, la livre	0.38
à	0.40
Pekoes, la livre	0.40
à	0.46
Orange Pekoes	0.43
à	0.50

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques

MONTREAL



Produits
Chimiques et
Acides

CREME DE TARTRE
ACIDE TARTRIQUE
ACIDE CITRIQUE
VITRIOL BLEU
BORAX
SELS D'EPSOM

Métaux en
Feuilles et en
Lingot

FER-BLANC EN FEUILLES
ZINC
CUIVRE
FER-BLANC
PLOMB
BRONZE

Matériaux
de Peinture

PLOMB ROUGE
MINERAL ORANGE
LITHARGE
LITHOPHONE
BARYTES
HUILE DE BOIS DE CHINE

B.&S.H. THOMPSON
& COMPANY LIMITED
MONTREAL

Succursales: TORONTO — WINNIPEG — NEW
GLASGOW (N.E.)

Agents de ventes canadiens pour: UNITED STATES STEEL PRODUCTS COMPANY
et Exportateurs pour la AMERICAN SHEET & TIN PLATE COMPANY.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES RABOTS EN HAUSSE

On note une hausse sur les prix des rabots. Cette hausse s'applique aux lignes Stanley et s'évalue de 15 à 30 cents sur chacune des lignes affectées. Ainsi, les nos 2 ont été portés de \$2.80 à \$3.00; les nos 11, de \$3.15 à \$3.25; les nos 20, de \$6.00 à \$6.35; les nos 48, de \$3.85 à \$4.15; les nos 148, de \$2.90 à \$3.10; les nos 71, de \$2.95 à \$3.15; les nos 127, de \$2.05 à \$2.20; les nos 129, de \$2.40 à \$2.60; les nos 135, de \$2.05 à \$2.20 et les nos 289, de \$2.80 à \$3.00.

LES COUVERTES A CHEVAUX

Il y a une grosse avance dans les prix des couvertures de jute pour chevaux. Les couvertures en jute rayées non doublées 60 x 70 ont monté de \$11.40 à \$18.75; les mêmes, avec doublures 40 pouces, sont montées de \$17.70 à \$27.50 et dans cette catégorie, les styles complètement doublés sont à \$32.50 la douzaine au lieu de \$20.70. Les couvertures en carreautes de fantaisie avec pleine doublure 80 x 80 montent de \$32.40 à \$41.25; et les couvertures rayure fantaisie et carreautage avec doublure de 60 pouces, grandeur 60 x 70, se vendent à présent à \$53.75 alors que l'ancien prix était de \$39.60. La taille 60 x 70 en jute rayée qui se vendait à \$20.70 est à présent à \$30.65 et la même avec pleine doublure, et en 64 x 70 se vend à présent \$36.25 la douzaine, au lieu de \$24.30.

LES LENTILLES EN HAUSSE DE 33 1-3 POUR 100.

Le changement d'escompte concernant les lentilles ne peut manquer d'intéresser les marchands d'accessoires d'auto. Il y a eu sur ces verres grossissants une hausse de 33 1-3 pour 100, s'appliquant à toutes les lignes régulières.

LES LEVIERS EN HAUSSE DE 50c SUR LISTE

Parmi les articles en hausse cette semaine, il convient de noter les leviers à roulements à billes

"Kimball". La nouvelle liste de prix est à \$7.00, ce qui représente une hausse de 50c. Un escompte de 25% pour les détaillants est appliqué à cette ligne.

LES GRIPS DE SURETE

Une nouvelle liste de prix est sortie pour les grips de sûreté Dreadnought. Les nouveaux prix sont pour les tailles employées sur les pneus 3 1-2 pouces de \$6.50 le set de six; pour les grandeurs employées sur les pneus de 4 pouces et 4 1-2 pouces le prix est de \$7.50 et pour les 5 pouces et 5 1-2 pouces, de \$8.50. Un escompte de 25% est consenti aux détaillants sur ces prix.

LES HUILES LUBRIFIANTES EN HAUSSE

Les huiles lubrifiantes pour automobiles sont en hausse d'environ 5 cents le gallon pour les lots en barils, et pour les huiles en boîtes, la hausse dépend de la grosseur du contenant.

LES "RIMS" EN HAUSSE

Les "rims" (cercles pour pneus) sont en hausse d'environ 15 pour 100. Ceux qui se vendent le plus sont les 34 x 4 qui se vendaient autrefois à \$39.45 et qui sont montés à présent à \$46.10. Les 34 x 4 1-2 autrefois à \$45.00, sont montés à 52.80 et les 36 x 4 1-2 précédemment à \$49.55 sont maintenant à \$57.80. Ces prix sont sujets à un escompte de 30 pour cent pour les marchands.

LES POMPES EN HAUSSE

Les pompes d'automobile sont en hausse, ainsi les pompes pour gros autos, précédemment se détaillant à \$14.00 se vendront à \$20.00. Le prix de cette pompe en acier pour le Ford, qui était de \$10.00 est à présent de \$14.00. Ces prix comportent un escompte de 25 pour 100 sur petits lots et de 33 1-3 sur lots de plus d'une douzaine.

LES "BUMPER" POUR AUTO EN HAUSSE DE 10 POUR 100.

Une hausse de 10 pour 100 a été appliquée aux "bumpers". Ainsi, le style à ressort qui était coté à \$16.80 se vendra \$18.50. Le "channel rail", qui était à \$9.85 sera à \$11.40 et le "Diamond rail" qui se vendait \$12.95 sera coté à \$14.90. Le "round rail" marque \$14.50 est coté à présent \$16.60 et le semi-diamond passe de \$12.20 à \$13.70. Sur ces prix, il y a un escompte de 25 pour 100 pour les lots de moins d'une douzaine, de 30 pour 100 pour les lots d'une demi-douzaine et de 35 pour 100 pour les lots d'une douzaine.

LES CHAINES DE PNEUS SONT COTEES PLUS CHER

Une nouvelle liste de prix a été publiée pour les chaînes de pneus, et faisant ressortir une hausse de 10 pour cent. Cette hausse s'applique aux lignes Dreadnought. Elle s'applique aux grandeurs régulières aussi bien qu'aux grandeurs spéciales. La grandeur pour Ford. 30 x 3 1/2 est cotée à présent, à \$4.50 le 33 x 4 à \$5.30; le 34 x 4, à \$5.50; le 35 x 4 1/2 à \$6.00; le 36 x 4 1/2, à \$6.20; le 35 x 5, à \$7.00 et le 37 x 5, x \$7.80. Il est donné l'escompte commercial régulier sur ces prix.

LES COUVERTS POUR RADIATEUR SONT EN HAUSSE

Une hausse de 35 pour cent a marqué les couverts doublés de peluche.

ACCUSE DE RECEPTION

Nous avons reçu avec plaisir le calendrier de la Canada Cement, et lui en adressons nos vifs remerciements. Détail à noter: ce calendrier est en français.

DEMANDE D'EMPLOI

Louis Bélanger, comptable-expert, 1087 rue Berri, Montréal, âgé de 48 ans, longue expérience, bonnes références, demande emploi de comptable.

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

CURATEURS

J.-D. Dupuis, Montréal, v. Geo. Duclos, curateur.
In re J.-Onésime Gauvreau, Montréal, Benoit et de Grosbois, curateurs.

AVIS DE DIVIDENDE

Re F.-A. McKee, de Richmond, un premier et final dividende payable le 14 janvier par Turcotte et Merrill, curateurs.
Dominion Marble Co., Ltd., Montréal, un premier dividende payable le 21 janvier par G.-W. Scott, Montréal, liquidateur.
S.S. Bain, Regd., Montréal, un premier et dernier dividende payable le 14 janvier par A. Desmarteau, liquidateur.

ABANDON JUDICIAIRE

Jos.-O. Gauvreau, Montréal, Wilf. Drouin, Montréal, gardien provisoire.
F. Duchesneau, de Saint-Tite de Champlain, J.-P.-E. Gagnon, gardien provisoire.
J. Morin, de Saint-Cyprien v. Bédard et Bélanger, de Québec, gardiens provisoires.
Par Isidore M. Hackstein, Montréal, L.-F. Churchill, gardien provisoire.
Par Sara Fox (Canadian Costumes Mfg. Co.) Montréal, Julius Wasserman, gardien provisoire.
Par Myer Sonenbloom, Montréal, (Brit. Five Ten & Fifteen Cents Store), Sam old, gardien provisoire.
Sarah Fox, Canadian Costumes Mfg. Co., femme de C. Shiller, Montréal, Julius Wasserman, gardien provisoire.
Isidore-M. Hackstein, Montréal, L.-F. Churchill, gardien provisoire.
Frank-R. Loneragan, Regr., Montréal, Royal Economic Store, Montréal, J.-T. Smith, gardien provisoire.

EN LIQUIDATION

Re Union Saint-Joseph de Saint-Am-broise de la Jeune Lorette v. C. Pa-geau, de Loretteville, liquidateur.

DEMANDES DE SEPARATIONS DE BIENS

Florida Dufresne, Québec v. V. Dar-veau.
Angélique Carpentier, Montréal v. D. Lalonde.

COMPAGNIES PROVINCIALES

J.-F. Guité, Ltd, à Maria, \$49,000.
Le Salon d'Optique Canadien Ltd, Montréal, \$10 000.
Longue Pointe Land Co'y., Ltd, à Dun-ham, \$48,000.
Realities Ltd, Montréal, \$20,000,000.
The Portage du Fort Milling Co., Ltd à Portage du Fort, \$30,000.

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTION

Canadian Moving Picture Digest Pub. Co., Merrick R. Nuthing J.-H. Gordon, filé le 28 décembre 1917.

Beauchamp et Nadeau, Montréal, P.-E. Beauchemin, Jos. Claude Nadeau, filé le 19 décembre 1917.

La Fabrique Saint-Joseph, à Saint-Laurent, E. Gohier, Jos. Gohier, filé le 31 décembre 1917.

Marché Beaubien, Montréal, I. Boire, séparé de biens de Jos. Appolidor Chevrier et Rose Délima Boire, séparée de biens de J.-B. Larin, filé le 31 décembre 1917.

Diamond News Co., Montréal, James Diamond, filé le 28 décembre 1917.

The Yorkshire Cloak and Suit Co., J. Kulus Reich, séparée de biens de Max Cohen, filé le 29 décembre 1917.

King Edward Palace, Montréal, King Lawand, épouse de Michel Ghiz, filé le 28 décembre 1917.

Vogue Waist Co., Montréal, Benjamin Sommet, filé le 31 décembre 1917.

Bougie et Vincent, — Lumber, — A. Bougie, filé le 31 décembre 1917.

Lepohon et Hétu, Montréal, J. Lepohon, I. Gélinas, séparée de biens de J.-E. Hétu, filé le 27 décembre 1917.

The Lee Puncture Proof Tire Co. of Can., Ltd, 826 Bâtisse Power, incorporée par L.P. fédérale, le 25 octobre 1917, J.-E. Lee, jr., président.

Laurier Café, Montréal, Fong Wye, Fong You, Fong Tong, tous mariés en Chine, depuis le 11 juillet 1917.

The Acme Hat Mfg. Co., Ltd, 703 Saint-Laurent, incorporée par L.P. provinciale, le 5 octobre 1917, H. David, président.

The Pine Lake Lumber Co., Montréal, Zoé Vilbon, séparée de biens de A. Lalonde, depuis le 10 décembre 1917.

Mme E. Taylor, 263 Church, Verdun, Montréal, E. Lacombe, fileur, depuis le 20 décembre 1917.

M. Shuman & Co., marchands-tailleurs, Montréal, I. Greenblatt, en communauté de biens, depuis le 18 décembre 1917.

St. Lawrence Button Co., Montréal, M. Gleeson, séparée de biens de Andrico Valentines, depuis le 20 décembre 1917.

The Purity Syrup Co., Ltd., 88 rue McGill, incorporée par L.P. provinciale, le 23 23 février 1917, Richard-I. Dutton, président.

Dominion Dress Mfg. Co., Ltd., 595 Sainte-Catherine Est, incorporée par L.P. provinciale, le 4 octobre 1917.

L'Institut Moderne de Médecine, Montréal, A. Roy, MD., en communauté de biens, Laure McCready, séparée de biens de A. Beaudoin, depuis le 20 décembre 1917.

Perfect Fit Co., Ltd., 332 Sainte-Catherine-Ouest, E. Greenspont, président, incorporée par L.P. fédérale, le 30 novembre 1917.

E. Tremblay, Reg., plombiers, Montréal, Leovina Brunet, séparée de biens de E. Tremblay, depuis le 22 octobre 1917.

J. Spasser, épicier, Montréal, J. Goldstein, femme séparée de biens de D. Spasser, depuis le 15 octobre 191-7.

T. Mfg. Co., Montréal, C. Thomas, séparé de biens de T. Zarbatani, depuis le 14 décembre 1917.

L. Larivière, carrossiers, Maisonneuve,

L. Larivière, séparé depuis le 18 décembre 1917.

Notre-Dame de Grâce Valet Service and Notre Dame de Grâce Book Store, Montréal, Nighten Piletz, en communauté de biens depuis le 28 décembre 1917.

J.-C. Nadeau, bois de construction, Montréal, J.-C. Nadeau, séparé de biens de A. Turgeon, depuis le 17 décembre 1917.

Yorkshire Cloak and Suit Co., Montréal, Max Cohen, séparé de biens de Régina Reich, depuis le 17 décembre 1917.

Praellephone and Co., Montréal, N. Gérard Pratte, séparé de biens depuis le 24 avril 1917.

M. Crispette Co., Montréal, Max Epstein, séparé de biens, depuis le 24 avril 1917.

Rochon, Vaillant et Co, contracteurs, Montréal, J.-A. Vaillant, séparé de biens, depuis le 31 décembre 1917.

NOUVELLES COMPAGNIES FEDERALES

Great West Coal Co., Ltd., Brandon, Man., \$2,000,000.
Can. Cooperative Marine Corporation, Ltd, Montréal, \$1,000,000.
Producers Daily Ltd, Ottawa, \$200,000.
Atlas Supply Co., Ltd., Montréal, \$49,000.
Cooperative Shipping Co., Ltd, Montréal, \$1,000,000.
Cross Press & Sign Co., Ltd., Montréal, \$30,000.
The Torrington Co., Ltd, Upper Bedford, \$150,000.
J.-A.-E. aGuvin Ltd, Montréal, \$500,000.
R.-W. Marshall, Ltd.
Chipman Can. Ltd., Montréal, \$50,000.
Unity Securities and Realities Ltd, Montréal, \$1,000.00.
Capreol Maminer Lands Ltd, Toronto, \$50,000.
Toronto Hardware Mfg. Co., Ltd, Toronto, \$400,000.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Hyman Levin...	Acme Hat Mfg. Co.
Solomon Levin...	Acme Hat Mfg. Co.
Wilfrid Laporte	Kemoun, Enge and
.....	Masche
Thos. Gilboy	M. Mont. Tramway
Frank Toutchy	Cité de Montréal
Joseph Hétu	Macfarlane Shoe Co.
Hhos. H. Campeau	La Cité de Mont.
Stanislas Pichette	C. P. R.
Turgeon, Alfred	H. S. Paper Co. Ltd
Léon Wagner	Dom. Textile
J. Alphonse Fréchette
.....	Alf. Maisonneuve
Alexandre Pellerin
.....	La Cie laine Saint-Jérôme
Jos. Hains	Dominion lass Co.
E. Lavallée-Smith	La Presse, Ltée.
François Bisson	Alphonse Racine
Lagacé, V.-H.	C. P. R.
F. Carli et al.	La maison F. Carli
Adéland Lavole	H. Brunel
Jos. Desjardins
.....	Dominion Transport Co., Ltd.
J.-N. Lauzière	G. Vandelac
Patrick Clark	Dan. Donnelly

GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Pourquoi ne pas se tenir au courant des prix et faire un profit raisonnable? Nous donnons ici une liste de différents produits du Canada et d'ailleurs. Consultez ce document avant d'acheter et écrivez à ces maisons afin de connaître leurs prix.

- | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Acier en barre
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.</p> <p>Affiche-réclame
Canadian Poster Co.</p> <p>Allumettes
The E. B. Eddy & Co., Ltd.</p> <p>Architecte
L. R. Montbriand.</p> <p>Armes à feu
Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.</p> <p>Assurances-feu
Assurance Mont-Royal.
British Colonial Fire Ins. Co.
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.
Einhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.</p> <p>Assurance-vie
Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.</p> <p>Auditeur
Benoit et DeGrosbois.</p> <p>Banques
Banque d'Hochelaga.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.</p> <p>Banquier
Garand, Terroux & Co.</p> <p>Bas
Chipman Holton Knitting Co.</p> <p>Beurre de Peanut
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Bière et Porter
Molson's Breweries.
National Breweries.</p> <p>Biscuits
McCormick Biscuits.
Montreal Biscuits Co.</p> <p>Boîtes en fer blanc lithographiées
J. N. Warminton & Co.</p> <p>Borax
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.</p> <p>Bouchons
S. H. Ewing & Sons.</p> <p>Bourures et colliers pour
American Pad & Textile Co.</p> <p>Broche d'embouteillage
S. H. Ewing & Sons.</p> <p>Cacao
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.
Cowan & Co.</p> <p>Cafés
Kearney Bros., Ltd.</p> <p>Café condensé
Borden Milk Co.</p> <p>Caisse Enregistreuse
National Cash Register Co.</p> <p>Capsules pour bouteilles
S. H. Ewing & Sons.</p> <p>Casquettes
Cooper Cap. Co.</p> <p>"Catsup"
Wm. Clark, Ltd.
Heinz Co.</p> <p>Charbon
Geo. Hall Coal Co.</p> <p>Chocolats
Walter Baker & Co.</p> <p>Cigarettes
Imperial Tobacco Co.</p> <p>Ciment
Canada Cement Co.</p> <p>Cognac
Henri Roy.</p> <p>Cornichons
Heints & Co.
L. Semetey.</p> <p>Corn Starch (Amidon)
The Canada Starch Co.</p> <p>Courroies, pour boîtes
J. E. Beauchamp & Co.</p> <p>Coton (manufacturier)
Dominion Textile Co.</p> <p>Crème de tartre
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.</p> <p>Curateur
E. St-Amour.</p> <p>Cuves
The E. B. Eddy & Co.</p> | <p>Eaux gazeuses
Art. Brodeur.</p> <p>Epingle à linge
Wm. Cane & Sons Co.</p> <p>Essences Culinaires
Henri Jonas & Cie.</p> <p>Clagues
Can. Consolidated Rubber Co.</p> <p>Clous-grappins
J. N. Warminton & Co.</p> <p>Collection de comptes
Handy Collection Ass'n.</p> <p>Collets (faux-cols)
Cluett, Peabody & Co.</p> <p>Comptables
Benoit & DeGrosbois.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.</p> <p>Confiseries
McCormick Biscuit Co.
Montreal Biscuit Co.</p> <p>Confitures
Dominion Cannery, Ltd.
L. Semetey.</p> <p>Conserves de viande
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Cannery, Ltd.</p> <p>Conserves de fruits
Dominion Cannery, Ltd.</p> <p>Crochets pour seaux
J. N. Warminton & Co.</p> <p>Enseignes décalcomanie pour vitrines
J. N. Warminton & Co.</p> <p>Enseignes et Nouveautés
J. N. Warminton & Co.</p> <p>Essence culinaire
Henri Jonas & Cie.</p> <p>Farine
Lake of the Woods Milling Co.</p> <p>Farine préparée
Brodie & Harvie.</p> <p>Ferblanc
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.</p> <p>Ferronnerie etc.
Ago. Couillard.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.</p> <p>Fèves au lard
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Cannery, Ltd.</p> <p>Gants de toilette
Hudson Bay Knitting Co.</p> <p>Ficelle
Beveridge Paper.</p> <p>Gants de coton
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.</p> <p>Ginger Ale
Art. Brodeur.</p> <p>Gelées
Dominion Cannery, Ltd.</p> <p>Glycérine
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.</p> <p>Hardes faites
Victoria Clothing.</p> <p>Harengs en boîte
Connors Bros., Ltd.</p> <p>Hôtel à Québec
Hotel Victoria.</p> <p>Huitres
Connecticut Oysters Co.</p> <p>Huile de foie de morue
La Cie J. L. Mathieu.</p> <p>Huile de pétrole
Imperial Oil Co.</p> <p>Imprimerie
A. Lefourneau.</p> <p>Jello (Gélatine)
Genesee Pure Food.</p> <p>Lait condensé
Borden Milk Co.
Canadian Milk Products Co.</p> <p>Langue marinée
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Levure (Yeast)
E. W. Gillett & Co.</p> <p>Liens pour boîtes
J. N. Warminton & Co.</p> | <p>Limes
Nicholson File Co.</p> <p>Liquidateur
E. St. Amour.</p> <p>Lumière de poche
Spielman Agencies.
Canadian Nat. Carbon Co.</p> <p>Macaroni
The C. H. Catelli Co.</p> <p>Machines à cordonnerie
United Shoe Machinery.</p> <p>Marchandises sèches
Greenshields Ltd.</p> <p>P. P. Martin & Cie, Ltee.
Alp. Racine, Ltee.</p> <p>Marinades
L. Semetey.</p> <p>Marmelade
Dominion Cannery, Ltd.</p> <p>Mélasse
West India Co.
Leacock Co.</p> <p>Métaux en lingots
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.</p> <p>Mince meat (viande hachée)
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Monuments, etc.
J. Brunet.</p> <p>Mops (Vadrouilles)
Channell Chemical Co.</p> <p>Morillons pour crates
J. N. Warminton & Co.</p> <p>Munitions
Remington Arms Co.</p> <p>Nouritures pour enfants
Borden Milk Co.</p> <p>Opticiens
J. A. Langlois.</p> <p>Overalls (Salopettes)
Carhart - Hamilton Cotton Mills.</p> <p>Pain pour oiseaux
Cottam Bird Seed.</p> <p>Papeterie
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Rolland & Fils.</p> <p>Papier
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy Co.
McArthur & Cie.</p> <p>Papier à construction
Bird & Son.
A. McArthur.
The Patterson Mfg. Co. (Amatite).</p> <p>Papier à mouches
Tanglefoot.</p> <p>Papier-toilette
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.</p> <p>Pattes de cochons
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Peintures
Jamieson.
Martin-Senour & Co.
McArthur-Irwin.
Brandram-Henderson.</p> <p>Pelles
J. E. Beauchamp & Co.
J. H. Roper & Co.</p> <p>Planches à laver
E. B. Eddy & Co.</p> <p>Plumes de volailles
P. Poulin & Cie.</p> <p>Poêles à l'huile
Imperial Oil Co., Ltd.</p> <p>Poisson
D. Hatton & Co.</p> <p>Poli pour auto
Channell Chemical Co.</p> <p>Poli pour meubles
Channell Chemical Co.</p> <p>Pots en grès
Toronto Pottery Co.</p> <p>Poudre à laver
Canadian Salt Co.
N. K. Fairbanks Co.</p> <p>Poudre à nettoyer
N. K. Fairbanks Co.</p> <p>Poudre à pâte
E. W. Gillett & Co.</p> | <p>Presses à papier
Climax Baler Co.</p> <p>Remèdes patentés
Chamberlin Med. Co.</p> <p>Réservoirs à gasoline et à l'huile
S. F. Bowser & Co.</p> <p>Riz
Mount Royal Mills & Mfg. Co.</p> <p>Rye whiskey
Hiram Walker.</p> <p>Sacs d'épicerie
The E. B. Eddy & Co.</p> <p>Sacs à farine
E. B. Eddy & o.</p> <p>Sardines
Connors Bros.</p> <p>Sauce "Worcestershire"
Canada Sauce & Vinegar Co.</p> <p>Saucisse
Dionne Sausage Co.</p> <p>Saumon fumé
D. Hatton & Co.</p> <p>Savons
The N. K. Fairbanks & Co.
Fels & Co.</p> <p>Scies
Disston, Henry & Sons, Inc.
Simonds Canada Saw.
Manufacture of Scies de Levis.</p> <p>Sceaux
J. N. Warminton & Co.</p> <p>Seaux
The E. B. Eddy & Co.</p> <p>Sel
Canadian Salt Co.</p> <p>"Shredded Wheat"
Canadian Shredded Wheat Co.</p> <p>Sirup de canne
St. Lawrence Sugar Ref. Co.</p> <p>Sirup de blé-d'Inde
Canada Starch Co.</p> <p>Sirup de fruits
Dominion Cannery, Ltd.</p> <p>Sirup pour le rhume
La Cie J. L. Mathieu.</p> <p>Soda caustique
Canadian Salt Co.</p> <p>Soda à laver
Church & Dwight.</p> <p>Soda à pâte
Church & Dwight.</p> <p>Soupe en boîte
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Sous-vêtements
Schofield Woolen Co.
Kington Hosiery.</p> <p>Sucre
St. Lawrence Sugar Ref. Co.</p> <p>Tabac à chiquer
The Imp. Tobacco Co.</p> <p>Tabac à priser
The Imp. Tobacco Co.</p> <p>Tabac à fumer en palette
The Imp. Tobacco Co.</p> <p>Thé
Furuya & Nichimura.
Kearney Bros., Ltd.</p> <p>Thé de boeuf
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Toitures
A. McArthur & Co., Ltd.</p> <p>Tôle d'acier
Leslie.
Nova Scotia Steel Co.</p> <p>Vermicelles
The C. H. Catelli Co., Ltd.</p> <p>Vernis
McArthur-Irwin.
Martin-Senour.
Glidden Varnish Co.</p> <p>Vernis à chaussures
Nugget Polish Co.</p> <p>Vêtements imperméables
Can. Cons. Rubber Co.</p> <p>Volailles
P. Poulin & Cie.</p> <p>Whiskey
Jos. Seagram.
J. P. Wiser & Sons, Ltd.</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SU- PERIEURE

A.-R. Mitchell v. Victor Lalonde, Montréal, \$400.
F.-A. Bussière v. W.-A. Holland, Montréal, \$234.
H. Corby Distillery Co., Ltd v. O. Papineau, Montréal, \$115.
Trust & Loan Co. v. Sylvestre D'Ambrozio, Montréal, \$1,474.
Trust & Loan Co. v. Sylvestre D'Ambrozio, Montréal, \$3,640.
Ville de Maisonneuve v. Jos. Carrière, Montréal, \$46.
Ed. Goldfarb v. Golda Beanovicki et vir, Con. Millinery Supply Co. et Mme Isidore Greenberg, Montréal, \$355.
Camille Dupuis v. Anna Malo, Montréal, 1re classe.
Can. Bread Co. v. Mme Amy Hepburn et Mme Emery Guilbault, Montréal, \$107.
Banque des Marchands du Canada v. W.-S. Scudder et C.-A. McMillan, Montréal, \$14,840.
Mme A.-D. MacTier v. Mme Saoul Daignault, Montréal, \$495.
P.-L. Turgeon v. Hector-R. Bisailon, Laprairie, \$163.
W. Ziff v. A. Feldman et Imperial Scrap Iron & Metal Co., Montréal, \$313.
Aimé Handfield v. B.-B. Lusher, Max Uditsky, Montréal, 1re classe.
Hermina Richard v. Avila Roberge, Montréal, 1re classe.
Wellie Carrière v. R.-Léo. Léonard, Montréal, \$147.
Geo. Rabinovitch v. Max Usher, Montréal, \$8,158.
Banque d'Ottawa v. Yellin Slolin Co., Montréal, \$222.
Mme R. Gievert v. Annie Stein, Mrc. Max Charness et A. Charness & Co., Montréal, \$290.
Valérie Gadbois v. E. Zuchernan, Montréal, \$120.
Denis Advertising Signs Ltd v. H.-B. Morton et J.-C. Duhamel, Montréal \$159.
Pat. Hyland v. Lake & River Transp. Co., Ltd, Montréal, \$252.
Mme J.-E. Guénette v. J.-Ed. Guénette, Montréal, \$3,775.
H. Corby Distillery Co., Ltd v. Lipton Hotel Co, Ltd, Montréal, \$127.
S. Bresin v. C. P. R., Montréal, \$1,891.
Arsène Lamy, Ltd, v. Albert Barbeau, Montréal, \$1,011.
Geo. Rabinovitch v. Ls. Berson, Montréal, 233.
Jos. Quenneville v. Nap. Morin, Maisonneuve, et Ls. Wexler, Montréal, \$1,245.
Munderloh Co., Ltd. v. Geo. Ramsay et Star Electric Co., Montréal, \$133.
Eug. Saint-Jacques v. Bernard Granguillot, \$197.
J.-A. Leduc v. E. Phil, Chagnon, Montréal, \$525.
Jos. Chevrier v. J.-B. Lamoureux, Rigaud, \$4,740.

Albina Cormier v. Arthur Cousineau, Montréal, \$1,035.
Mme Pierre Lauzon v. B.-S. Dubeau, Montréal, \$214.
Can. Hart Accumulator Co., Ltd., v. John Forman & Son, Montréal, \$206.
Wilson Paterson Co., Ltd., v. F.-X. Leblanc, Montréal, \$1,349.
Emma Arnoldi v. Albina Laurent et vir et Mme J.-A. Germain, Montréal, \$300.

JUEMENTS EN COUR DE CIR- CUI

Queen Insurance Co. of Am. v. J.-E. Normandin, \$27.
A.-J.-A. Brodeur v. A. Chaurest, \$16.
Travellers Life Ass. Co. v. Abraham Klein, \$33.
I. Peretz v. L. Freidenberg, et al, \$30.
N. Swan v. J.-A. Tétreault, \$95.
P. Daoust v. H. Gendreau, \$28.
Wm. Jennings v. L.-L. rudel, \$27.
J.-R. Cloutier v. H.-P. Renaud, \$99.
H.-J.-S. Nichol v. F.-C. Gagnon, \$42.
A. Rouleau v. E. Boisclair, \$48.
R. Blouin v. E. Bougie, \$25.
Cohen Ltd v. Chs. Décarie, \$32.
G. Marcil v. J.-V. Grove, \$76.
J.-H. Toupin v. F. Vaillant, \$21.
A. Benoit v. J.-C. Grenier, \$4.
A. Benoit v. M. Deschamps, \$12.
J. Wallerson Co., Ltd v. Albert King-ley, \$19.
Jos. Leduc v. Geo. Lafontaine, \$68.
Mme M.-L. Sicotte v. E. Bélanger, \$68.
Mme Nap. Martineau v. Geo. Jobin, \$51.
E. Phoenix v. Geo. Dussault, \$15.
Travellers Life Ass. Co. v. Max Lenetsky, \$14.
Ph. Marke v. Stanley Legatt, \$16.
A. Fortier es-qual v. L. Ouellette, \$87.
A.-A. Saint-Pierre v. F.-X. Audet, \$17.
H. Davis v. E. Tadd, \$9.
O. Desemes v. J.-H. Perreault, \$26.
Morin Garage v. M. Dominich, \$28.
M. Abramovitch v. B. Kauffman, \$58.
Nat. Cash Register Co., Ltd v. A. Libman, \$96.
Montral Waterproof and Clothing Co. v. A.-H. Beaumont, \$49.
Jos. Letendre v. Alf. Tremblay, \$33.
J.-L. Jospe v. C. Boosamra, \$69.
Alf. Richard v. J.-R. Hébert, \$70.
G. Kauffman v. S. Sugel, \$24.
T.-B. Gould v. M. Hicks, \$61.
H. Day v. Persky & Josephson, \$12.
A. Arsenault v. J.-H. Poulin, Outremont, et Decelles Co., Ltd., Montréal, \$20.
S. Croysdill v. Thos. Demers, \$31.
A. Cinq-Mars et al es-qual v. A. Beaudin, \$48.
L.-J. Trudeau v. M. Giroux, \$10.
C. Hugel Co. v. E. Provost, \$86.
J.-B. Clément v. J.-A. Léveillé, \$15.
O. Legault v. A. Noelt, \$60.
Northern Electric Co. v. Maple Leaf Palace, \$87.
Renferw Machinery Co. v. A.-E. Ladouceur, Saint-André d'Argenteuil, \$57.
Bell's Galleries Ltd v. H.-H. Learmont, Westmount, \$35.
J. Cardin v. A. Rondeau, Maisonneuve, \$77.

De Laval Co. v. P. Cloutier, Maisonneuve, \$25.
O.-B. Lafleur fils Ltd v. R. Leblanc, Sainte-Geneviève, \$19.
Wm. Gray and Sons v. Mme G. Martin, Oka, \$45.
O. Dufour v. Fred. Lapointe, \$47.
V. Léveillé v. Alex. Ratelle, \$92.
J.-E. Parent v. J.-R. Charbonneau, \$32.
A.-Z. Graton v. Mme Edm. Paquette, \$42.
O. Lajeunesse v. Alf. Chaperon, \$14.
L.-J. Lefebvre v. B.-P. Hutchison, \$28.
I. Brunet v. U. Chartrand, \$45.
E. Lebrun v. Jos. Léveillé, \$21.
J. Garmaise v. Mme C. Buron, \$27.
G. Spidaletti v. Ls. Villani, \$31.
L. Parent v. D. Bissonnette, \$27.
A. Laroche v. M. Larue, \$25.
J.-B. Hotte v. N. Saint-Germain, \$60.
F. Remigi v. D. Daudandi, \$88.
Société Coopérative Frais Funéraires v. M. J.-A. Lachapelle, \$17.
A. Jarry v. F.-A. Brazeau, \$9.
A. Dupré Co. v. E. Meloche, \$31.
A. Coutlée v. Eug. Robitaille, alias Robillard, \$43.
A. Brossard v. B. Lemay, \$59.
J.-A. Comeau v. Jos. Saint-Cerny, \$14.
W. Roy et al v. Mme E. Doré, \$19.
J.-E. Wilder v. J. Bastien, \$13.
Z. Lefebvre v. E. Bisailon, \$96.
G. Coutlée v. Mme M. Messier, \$81.
British American Oil Co. v. W.-E. Fanfield, \$32.
S. Goldstein v. H. Bernstein, \$15.
Granger Frères Ltd v. Lachance, et Montreal Lock Co., Ltd, \$10.
L. Vineberg v. G. Quesnot, \$34.
M. Rafolovitch Co. v. F. Barnes, \$32.
Mme M. Léger et vir v. Jos. Aubin, \$84.
G. Lamarche v. Thos. Hudson, \$60.
J.-T. Downing v. R. Miller, \$80.
W.-M. Lowney Co., Ltd v. J.-H. Leclair, \$33.
M. Breitman v. M. Lawlor, \$15.
DeLaval Co. Ltd. v. E. Desbiens, \$57.
F.M. Clarke v. F. Burgess, \$10.
F.-H. Clarke v. F. Burgess, \$15.
P. Morris Co., Ltd v. B. Antoner, \$20.
Rochefort Frère v. H. Lauzon, \$97.
Jos. Langlois Co. v. F.-X. Guertin, \$19.
J.-B. Delcourt v. Art. Labelle, \$19.
Lea Hansher v. L. Dulong, \$20.
A. Jarry v. E. Moreau, \$12.
Mme A. Perrault et vir v. A. Bernier, \$18.
L. Bégin v. L. Trépanier, Saint-Laurent, \$89.
Int. Harvester Co. v. E. Saint-Onge, Acton Vale, \$47.
L. Langelier v. Ovilva Charlebois, Côteau du Lac, \$45.
E. Toupin v. Jas. Doig, Maisonneuve, \$88.
Standard Bank of Canada v. N. Roy, Saint-Thomas de Témiscouata et Nat. Jewellers Ltd, Montréal, \$36.
E. Beaudoin v. J. Saint-Aubin, Lachine, \$28.
Art. Dupré Co. v. H. Lanctôt, La Providence, \$40.
M. Miron v. D. Ladouceur, Lachine, \$16.
M. Public Service Corp. v. J.-H. Gentil, \$13.
M.-H. ledner, v. B. Vineberg, \$68.



**Transporteurs, Elévateurs Automatiques à Courroie,
à Spirale et à Gravitation**

FAITS EN CANADA

Canadian Mathews Gravity Carrier Co., Ltd., Toronto (Ont.)
MONTREAL Téléphone Main 394

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITÉ

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

METAUX

**Fer-Blanc -- Plomb -- Cuivre -- Zinc
-- Antimoine -- Aluminium**

Du stock et pour importation

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Cinquante ans de fabrication dans les limes

Si cinquante années d'expérience spéciale et progressive dans la manufacture de quelque chose tendent à produire de la qualité et de l'efficacité, alors, les "Limes Famous Five" sont de la meilleure qualité et d'un service des plus efficaces.

D'innombrables recherches ont été faites, avant qu'une formule fut définitivement adoptée pour l'acier. Chaque lime est faite, à présent avec l'acier qui convient le mieux à la sorte de travail qu'elle doit fournir.

La forme des dents a été sujette à des expériences soigneuses. Vous pouvez toujours obtenir une "Lime Famous Five" avec des dents qui couperont plus rapidement et qui laisseront la meilleure surface sur n'importe quelle sorte de métal.

Notre procédé de durcissement assure une longue durée à chaque lime. Enfin, chaque lime est inspectée plusieurs fois pendant la fabrication, et, si elle montre le plus léger défaut en cours d'inspection, elle est éliminée.

Toutes les limes "Famous Five" sont mécaniquement parfaites. Leurs qualités sont reconnues par le commerce. Spécifiez-les en donnant votre commande. Ce sont:

**Kearney and Foot
Great Western
American
Arcade
Globe**

FAITES EN CANADA PAR



LA CONSTRUCTION

Pertes par le feu. Résidence, Montréal. Propriétaire: Jos. Nantel, 4 rue Saint-Georges. Les dommages seront immédiatement l'objet de l'attention du propriétaire.

Pertes par le feu. 3 magasins et 3 résidences. Montréal, (rue Saint-Viateur-Ouest et Waverley). Propriétaire: Louis Baillet, 119 rue Sanguinet. Tenants: Michelle Millinery Store; Archambault, tailleur; Nap. Girouard, restaurant; Mme Chodiac, résidence. Octave Vermette, résidence, Mme E. Duncan. Pertes de bâtiments (environ \$40,000), partiellement couvertes par des assurances.

Pertes par le feu; usine, Lachine. Propriétaires: Rapid Tool & Machine Co., Ltd., 1174 rue Saint-Joseph. Propriétaire: E. Harrington. Bâtisse détruite; pertes, \$55,000. Couvertes par des assurances.

Résidence, \$3,000. Québec (10^{ième} rue Limoilou). Propriétaire et entrepreneur général: Emile Bélanger, 161, Neuvième rue, Limoilou. Les travaux ont été suspendus et continueront au printemps prochain.

Addition à hôpital: Fraserville. Propriétaire: Hôpital Saint-Joseph-du-Précieux-Sang. Supérieure: Soeur M.-Olympiade. Cet agrandissement n'est encore que sous considération; rien ne sera fait avant le printemps.

Manufacture, \$2,000. Québec (Boulevard Langelier). Propriétaire: A. Dombrowski, 47 Boulevard Langelier. Entrepreneur général: M. Cauchon, 307 rue Richardson. 2 étages, 44 x 33. construction en briques. Le propriétaire est sur le marché pour la machinerie nécessaire à la manufacture du beurre et de la margarine.

Plans en voie d'établissement: Eglise, \$135,000. Sainte-Anne-de-la-Pocatière. Propriétaire: Congrégation. Curé: Rév. M. Martin. Architecte: P. Lévesque, 115 rue Saint-Jean. Les plans seront complétés vers fin février et les soumissions seront demandées par l'architecte, en mars.

Magasin (meubles), \$20,000. Trois-Rivières, (111 rue Bonaventure). Propriétaire: Eug. Julien & Co., Ltd., 1228 rue Saint-Valier, Québec. Surintendant: Jos. Linteault. Magasin détruit par le feu; sera reconstruit immédiatement.

Élévateur à fret, \$2,350, Montréal. (Saint-Edouard, entre Bleury et Saint-Alexandre). Propriétaire: Montréal Auto Trade Co., Windsor Hotel. Architecte: D.-J. Spence, 246 Côte du Beaver Hall. Entrepreneurs généraux: Church and Ross, 40 rue de l'Hôpital.

Pertes par le feu, 2 résidences, Saint-Hyacinthe. Propriétaire: Jules Payana, 138 rue Girouard; pertes, \$12,000 assurées. Re construira, de suite.

Addition à station de pompiers, Outremont. Propriétaire: Conseil de ville (département du feu). Commis. E.-J. Sampson. Chef d'incendie: M. Baker. La suggestion relative à l'agrandissement des quartiers a été adoptée et les travaux commenceront probablement au printemps.

Hôtel à reconstruire; Quyon, (Québec), rue Saint-Jean. Propriétaire: H. McCann. Construction en charpente. Le propriétaire a décidé de reconstruire au plus tôt.

Réparations à magasin, \$1,200, Montréal, (rue Sainte-Catherine-Est). Propriétaire et entrepreneur général: J.-H. Caille, 133 rue Dufresne. Architecte: P.-L.-W. Dupré, 15 Boulevard Saint-Laurent. Le propriétaire aura besoin de deux grandes glaces de devanture de 7' x 8' chacune et de bois de construction, de bois pour tablettes, de vernis à l'huile, de shellac, de peinture, etc.

Pertes par le feu, 3 résidences. Outremont. Propriétaires: Augustin Wells, 746 Avenue de l'Epée; R.-G. Martin, 746A Avenue de l'Epée; Mlle Shipman, 746B Avenue de l'Epée. Dommages considérables.

Collège de garçons, \$15,000. Saint-Henri-de-Mascouche. Propriétaires :

Commissaires d'école. Architecte: P.-W. Dupré, 15 Boulevard Saint-Laurent, Montréal, 2 étages et bas, 39'6" x 57'. Conseil scolaire: O. Dupras, (président). Louis Beauchamp; M. Beaussollet; H. Chaput; V. Chaput. Les soumissions seront considérées prochainement.

Cottage, \$10,000, Outremont. Propriétaire: P.-O. Casavant, 237 Avenue Bloomfield. Architecte: P.-L.-W. Dupré, 15 Boulevard Saint-Laurent. Travaux à commencer au printemps. 2 étages et bas, 25 x 26.

Pertes par le feu. Bibliothèque (Collège de l'archevêché), Lennoxville, (Québec). Principal: Révérend R.-A. Parock. Dommages considérables causés par le feu et l'eau.

Pertes par le feu. Bâtisse, Montréal, (rue Saint-Patrick). Propriétaires: Jo. Shearer Co., Ltd., 225 rue Saint-Patrick. Dommages considérables. Les réparations seront faites immédiatement.

Pertes par le feu. Arena, Montréal. (Sainte-Catherine et Wood). Propriétaires: Montreal Arena Co. Président: Ed. Sheppard, 368 Avenue Wood, Westmount. Gérant: Wm. Northey. Les directeurs attendent le rapport des underwriters avant de décider la reconstruction. Pertes: environ \$100,000. Assurances: environ \$50,000.

Pertes par le feu, maison à appartements, Saint-Hyacinthe. Propriétaire: Henri Gervais. Pertes: \$1,400, assurées. Reconstruira.

Eglise, "Saint-Stanislas", \$175,000, Montréal, (Boulevard Saint-Joseph). Propriétaire: Congrégation R. C. Prêtre. Révérend M. Piette. Architectes: H. Viau et Venne, 76 rue Saint-Gabriel. Construction en ciment renforcé.

Deux résidences, \$8,000. Notre-Dame-de-Grâces, (rue Hampton). Propriétaire: Owen Roberts, 360 rue Hingston, Montréal, 2 étages, 24 x 40. Entrepreneur général: propriétaire.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

N.-G. Valiquette, Veuve C. Pilon, 12 janvier 1918, 10 a.m., 255 Hôtel de Ville Pauzé.

J.-A. Desautels, O. Gagnon, 17 janvier 1918, 11 a.m., 1167 Sainte-Catherine Est, Trudeau.

Alfred du Castel, Albert H. Beaumont, 15 janvier 1918, 1 p.m., 184 Sainte-Catherine, Maisonneuve, Trudeau.

Mme Z. Royal, Laurent Hébert, 15 janvier 1918, 11 a.m., 1936B Cartier.

Rex. Narcisse Assenault, 14 janvier 1918, 10 a.m., 117 Wolfe, Coutu.

Rex, William McDonald, 15 janvier 1918 10 a.m., 1205 des Erables, Coutu.

Jos. Beaulieu, D.-V. Gascon Deslaur-

liers, 14 janvier 1918, 10 a.m., 3350 Saint-Hubert, Racine.

Mme P.-B. Fleury, L. Perrault, 14 janvier 1918, 10 a.m., 620 Mont-Royal, Robillard.

W.-E. Turgeon, William Mason, 14 janvier 1918, 11 a.m., 612 Madison Notre-Dame-de-Grâces, Desroches.

Société d'Administration Générale, Mike Vasiluke, 12 janvier 1918, 10 a.m., 978 Notre-Dame-Ouest, DeCelles.

Edmond Marcoux et al, Henri Bourbonnière, 14 janvier 1918, 10 a.m., 90 Saint-Jacques, chambre 102, Lauzon.

S. Sperber, H. Laurendeau, 14 janvier 1918, 10 a.m., 366 Duluth, Steinman. Montreal Waterproof Co., A.-H. Beaumont, 14 janvier 1918, 11 a.m., 184 Sainte-Catherine, Maisonneuve, Steinman.

Lady P.-E. Leblanc, Geo. Zeiler, 14 janvier 1918, 10 a.m., 408 Saint-Dominique, Robitaille.

E. Daoust, J. Houghton, 15 janvier 1918, 10 a.m., 284A Saint-Georges, Normandin.

J.-B. Johnson, T.-P. Tansey, 16 janvier 1918, 10 a.m., 221 Peel, Lajeunesse.

S.-L. Routtenberg, S. Lehrer, 16 janvier 1918, 10 a.m., 221 Carrière, Brouillet.

Rex, Louis Wiseman, 17 janvier 1918, 10 a.m., 765B Mont-Royal-Est, Coutu.

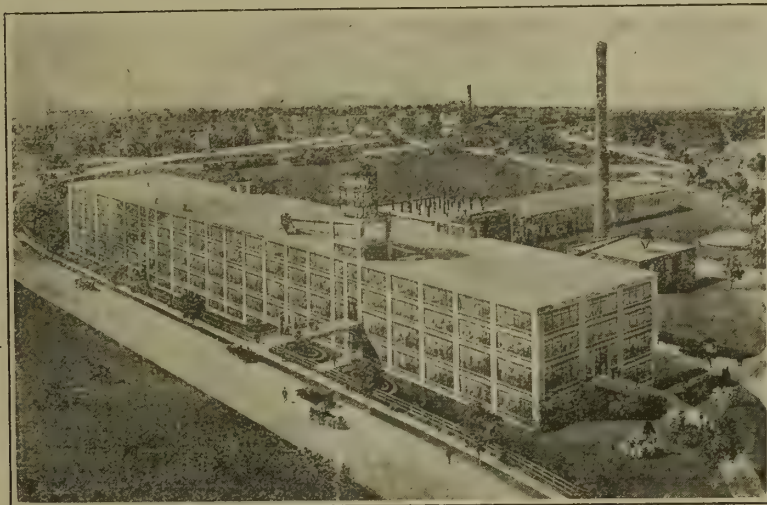
Georges Therrien, De Rae Russ Mendelsohn et vir, 16 janvier 1918, 10 a.m., 1241 Saint-Laurent, Breux.

S.-L. Routtenberg, S. Lebrun, 16 janvier, 10 a.m., 221 Carrière, Brouillet.

Sovereign Crude Oil and Asphalt Co., C.-Gaspard Hébert, 17 janvier, 10 a.m., 434 Marie-Anne Est, Dockstader.

M.-E. Gagné, Albert Normand, 17 janvier, 11 a.m., 3056 Saint-Dominique, Normandin.

La Maison des “Brosses Meilleures”



100,000 pieds carrés
d'espace de plancher,
rien que dans la bâ-
tisse principale.

Pensez-vous qu'il serait possible que des hommes engagés dans l'édification d'une usine de cette importance puissent se contenter d'y produire une brosse qui ne soit que de qualité ordinaire?

N'êtes-vous pas plutôt porté à croire qu'une telle usine est la fabrique idéale pour la production de

BROSSES MEILLEURES?

Cette photographie ne vous fait-elle pas dire à vous-même quelque chose comme ceci: "Cette usine est une merveille. Il n'est pas un homme vivant dans cette usine qui se contenterait de produire un article inférieur. Quel que soit ce qu'ils fassent, je gagerais qu'ils mettent un point d'orgueil et essayent à faire mieux que quiconque puisse faire."

Et la chose est vraie. Nous ne nous contentons pas de faire des brosses, dans cette belle manufacture, toutes nos énergies sont concentrées à faire des]

BROSSES MEILLEURES

Aujourd'hui, meilleures que nul ne puisse les faire; demain, meilleures que nous les faisons aujourd'hui.

Nous ne nous permettons pas de spéculer avec la qualité "juste assez bonne", alors que des brosses meilleures ne coûtent pas plus.

T. S. Simms & Co., Limited, St-Jean (N.B.)

LA BANQUE MOLSONS

FONDEE EN 1855

Siège social - - Montréal

Capital versé - - - - - \$4,000,000

Fonds de Réserve - - - - - 4,800,000

COLLECTIONS

Encaissements faits dans tout le Dominion par l'entremise de cette banque et dans toutes les parties du monde civilisé, par l'entremise de nos agents et représentants. Remboursements promptement effectués aux plus bas taux d'échange.

Emissions de lettres de crédit commerciales et de lettres circulaires pour voyageurs valables

dans toutes les parties du Globe.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon, Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.--Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs magasins où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 56

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de **UN ET TROIS QUARTS POUR CENT** (1¾%), étant au taux de **SEPT POUR CENT** (7%) sur le capital payé de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1917, et sera payable au Bureau-chef de la Banque, à **MONTREAL**, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1918, aux actionnaires enregistrés dans les livres le 20 décembre prochain.

L'assemblée générale des actionnaires aura lieu au bureau-chef de la Banque mercredi, le 23 janvier 1918, à midi.

Par ordre du Bureau de Direction,

TANCREDE BIENVENU,

Vice-président et gérant-général.

Montréal, 30 novembre 1917.

Déc. 7-14-21-28--Jan. 4-11-18

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

OPINION SUR LE MARCHÉ

Bryant, Dunn & Co. — Le président Wilson a fait aux représentants de la nation l'exposé des buts de guerre que poursuivent les Etats-Unis. En moins de paroles que Lloyd George il est allé plus loin; surtout il a parlé en toute franchise, faisant table rase des réticences habituelles aux hommes politiques. Estimant que d'un point à un autre, le plus court est la ligne droite, il l'a suivie pour aller au but.

Les données du problème sont donc nettement posées, du moins les nôtres: reste à savoir si l'Allemagne ne consentira pas à jouer cartes sur table. Dans le monde de la Bourse on incline à croire que les empires centraux voudront bientôt causer, car on suppose que les préparatifs des Etats-Unis sont de nature à leur donner à réfléchir. C'est là une opinion évidemment mais à laquelle il est permis d'en opposer une autre. Partant de ce principe qu'il faut rendre même au diable ce qui lui appartient, nous reconnaitrons aux Allemands de la bravoure et aussi de l'entêtement. Nos exigences leur apparaissent énormes, elles signifient un amoindrissement pour leur pays et le démembrement de l'Autriche. Eux qui, en considérant le territoire occupé, se croient les vainqueurs, ne consentiront pas volontiers à se laisser enlever la proie qu'ils tiennent. Certes les préparatifs américains sont formidables et de nature à leur donner à réfléchir, mais encore une fois les Allemands sont braves et il faut autre chose qu'une menace, même venant d'Amérique pour les faire reculer. Reste l'opposition socialiste au pangermanisme qui grandit chaque jour et l'irritation du peuple qui déjà se manifeste. Ce sont là peut-être des facteurs de paix plus puissants que ceux sur lesquels nous comptons, car leur force est faite de la misère qui s'accroît.

Il est permis de penser avec les stratégestes, les financiers et certains hommes d'Etat, que la paix est lointaine. Pour notre part nous nous permettrons de dire qu'il ne faut pas la souhaiter prochaine, si elle ne doit pas être déterminée par l'effondrement du militarisme prussien. Autrement, l'incendie se rallumerait à ses cendres mal éteintes.

Telles sont les raisons qui nous font croire à la continuation de la guerre, c'est-à-dire de la période de formidables commandes. C'est pourquoi notre confiance demeure entière dans le marché dont le relèvement nous apparaît certain pour peu que l'on porte le regard vers l'avenir.

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

La Banque Provinciale du Canada nous communique son rapport préliminaire de l'exercice fiscal dernier. On y voit que les profits, au 31 décembre, atteignaient \$207,483.67, soit un pourcentage de 20¾% sur le capital payé.

Ces profits ont été distribués comme suit: Pour dividende, 7% pour l'année, soit \$70,000; pour impôt de guerre sur la circulation, \$10,000; pour contribu-

tion au Fonds de pension des employés, \$5,000; pour contribution au Fonds Patriotique, \$6,500, etc.

On a porté au Fonds de réserve générale la somme importante de \$50,000. Ce Fonds se chiffre présentement au total de \$750,000, soit à 75% du capital payé de la banque.

Les obligations envers le public, dépôts, etc., s'élèveront au chiffre imposant de \$19,873,449, et les obligations totales, y compris celles envers les actionnaires, au montant de \$21,684,945.

Pour faire face à ces obligations, la banque possède un montant de \$5,747,182 en or, billets de banque et dépôts en banque, et en plus la somme de \$8,066,883, en débetures de pays étrangers, du Canada, des municipalités, etc., ce qui forme un actif liquide total de \$13,614,065, soit le pourcentage élevé de 68½% sur les engagements totaux vis-à-vis le public.

Les prêts commerciaux de l'institution se sont élevés, en 1917, à \$7,158,721, soit une augmentation de plus de \$600,000 sur ceux de l'an dernier.

L'assemblée générale annuelle des actionnaires aura lieu le 23 janvier, à midi, au bureau-chef.

LA BANQUE DE COMMERCE

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de la "Canadian Bank of Commerce" a eu lieu cette semaine, à Toronto. Le rapport financier du dernier exercice, tel qu'analysé récemment, a été jugé très satisfaisant.

Sir Edmund Walker, président de l'institution, a dit que la balance favorable du commerce canadien, pour les dix-huit mois écoulés en fin de septembre dernier, s'est élevée à \$552,000,000, à une date où le pays commençait à exporter la moisson à un prix inconnu jusqu'alors. D'après un estimé gouvernemental, la valeur des produits de la terre a atteint, en 1917, \$1,089,000,000. Il est heureux, ajoute sir Edmund, que le Canada possède autant de ressources agricoles, dont il pourra faire bénéficier la noble cause des alliés, tout en réalisant d'énormes bénéfices. La continuation de notre prospérité dépendra aussi des commandes de guerre que nous obtiendrons aux prix actuels. Sir Edmund n'appréhende aucune dépression sérieuse des affaires au pays, à la conclusion de la paix.

Sir John Aird, le gérant général, a parlé de l'administration des affaires de la banque. Bien que 75% environ du personnel de l'institution se soit enrôlé dans l'armée, depuis 1914, les affaires ont été très bonnes, et les recettes nettes de 1917 ont été de \$198,000 supérieures à celles de l'année précédente. La banque a pu distribuer très régulièrement son dividende, et une balance très substantielle a pu être reportée au compte des profits et pertes, balance qui constitue une réserve contre la possibilité d'un déclin dans les cours des valeurs présentement détenues par l'institution.

Tous les directeurs ont été réélus, et, à une réunion spéciale de ceux-ci, tenue immédiatement après celle des actionnaires, sir Edmund Walker a été réélu président, et M. Z.-A. Lash, C.R., LL.D., vice-président.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

l'hon. H.-B. Rainville, Président

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$60,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

A Propos de la "Canada Life"

Les agents de la "Canada Life" ont fait en 1915 pour \$1,000,000 de plus d'affaires en Canada que l'année précédente.

La "Canada Life" a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,822,201, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la "Canada Life", en 1915, a été de \$9,333,632.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

L'excédent gagné s'est élevé à \$1,480,866.

Le total des dividendes payés aux porteurs de polices, en 1915, a été de plus de \$2,800,000.

HERBERT C. COX,

Président et gérant général

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCES

Cautiounnements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

La Prévoyance

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable, Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701- 9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant;

Lewis Laing, Vice-Président et

Secrétaire; M. Chevalier; A.-

A.-G. Dent, John Emo, Sir

Alexandre Lacoste, Wm. Mol-

son Macpherson, J.-C. Rimmer,

Sir Frédéric Williams-

Taylor, L.L.D., J.D. Simpson,

Sous-Secrét.



BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

LES POLICES D'ASSURANCES-VIE D'UN TAUX ELEVE

Les avantages que procurent les assurances sont mises en évidence par le nombre sans cesse croissant des demandes d'assurance et par l'ampleur des primes souscrites. Il y a quelques jours, M. Julius Rosenwald, chef de la maison Sears, Roebuck & Co. et membre du Conseil de la Défense Nationale, s'est assuré pour l'énorme montant de \$2,500,000. Il n'est que naturel que pendant la plus grosse année de prospérité que le pays ait jamais eue, les affaires d'assurances soient brillantes et que les agents en aient leur large part. De fait, il y a un agent qui a fait le chiffre d'affaires surprenant de \$12,000,000 dans l'année. Les principaux porteurs d'assurances monstres sont: MM. W. P. Bonbright, un million de dollars; Henry P. Davison, un million de dollars; Harry T. Dunn, de Willis-Overland, qui s'est assuré personnellement pour \$1,800,000 ou bénéfice de sa famille et de sa corporation; Frank A. Vanderlip, qui porte \$700,000 d'assurance-vie; Percy Rockefeller qui est assuré pour \$2,000,000; J. Pierpont Morgan pour \$2,500,000 et Julius Rosenwald, pour \$2,500,000. Ce sont là quelques-uns des chiffres pour l'année 1917. Les hommes qui précédemment portaient \$50,000, \$100,000 ou \$200,000 d'assurances, et qui jugèrent à propos d'être plus largement assurés sont nombreux. Qu'est-ce que c'est que \$50,000 ou \$100,000 d'assurances pour un homme dont les biens nécessitent une protection de cinq, dix ou vingt fois ces montants?

La corporation d'un homme doit être assurée aussi bien que sa famille, car comme le soulignait M. George W. Johnston, un habile analyste d'économie: "La fonction de l'assurance-vie n'est pas limitée à la protection directe de la femme et des enfants."

La plupart de ces faits sont reconnus, mais il n'est pas toujours facile de placer le doigt sur l'argument exact qui décide l'homme qui fait de grosses affaires, à acheter de l'assurance. Voici cependant un argument qui a per-

mis à M. H. B. Rosen, un des agents d'assurances-vie les plus habiles de faire contracter récemment, à sir Mortimer Davis, le roi canadien du tabac, une assurance sur la vie de \$1,500,000.

"Je le convainquis que plus l'homme est grand, plus ses intérêts sont considérables; que quel que soit le montant important d'argent qu'il ait à sa disposition, la seule chose sûre et liquide est la protection de ses intérêts par l'achat d'un montant suffisant d'assurance-vie pour rendre ses biens absolument indépendants des vicissitudes des conditions commerciales."

Laurence Priddy, le président des National Association of Life Underwriters qui fit prendre de grosses polices d'assurance à Frank A. Vanderlip et plusieurs membres de la famille Havemeyer, ainsi qu'à plusieurs directeurs de la Standard Oil Company disait que le meilleur moyen de faire comprendre aux hommes la nécessité de l'assurance-vie était de leur montrer comment elle fournit les moyens d'obtenir de l'argent tout prêt en cas d'urgence. Les taxes doivent être payées dans les douze mois après la mort d'un homme. Si un homme meurt en un temps où les conditions du marché sont défavorables, le besoin d'un gros montant d'argent qui est fourni par son assurance-vie est souverain.

Dans le cas de Julius Rosenwald, l'argument qui arriva à le convaincre fut que son assurance fournirait à sa succession l'argent nécessaire pour rencontrer les taxes de l'héritage, après sa mort. Il ne fait pas de doute que cet argument est d'une force véridique.

Dans leurs campagnes d'affaires, les compagnies d'assurances-vie américaines ne se font pas une spécialité de solliciter de grosses polices. Il n'y a pas de compagnie au monde qui assumerait en ce moment, une obligation d'un million de dollars pour un risque. La couverture maximum sur une vie est celle connue d'une compagnie pour \$300,000, encore que la règle de cette compagnie fut qu'on ne pouvait souscrire plus de \$100,000 dans une année. En

d'autres termes les \$300,000 furent placés par lots de \$100,000 de douze mois en douze mois. Deux compagnies ont une ligne maximum de \$200,000 chaque.

Pour un jeune homme d'environ 35 ans, d'une constitution physique excellente, comme par exemple Tom Shevlin, l'ancien joueur de football, il n'était pas difficile d'obtenir des compagnies qu'elles prennent un million; mais Tom Shevlin mourut. Ce ne fut pas seulement une grande perte pour ses amis, mais pour les bureaux exécutifs de l'assurance-vie, qui envoyèrent cependant les chèques des compagnies quelques jours après pour régler cette perte. La police de Shevlin fit beaucoup pour populariser l'assurance-vie parmi les jeunes gens, qui pensèrent naturellement: "Si une étoile de football meurt si rapidement, nul de nous n'est garanti d'une longue vie"; mais elle jeta un froid dans les bureaux d'assurance-vie. En conséquence, lorsque Harold Pierce de Philadelphie demanda une assurance de \$2,500,000 sur la vie de J. Pierpont Morgan, le cas ne fut pas réglé en une seconde et de longues discussions furent échangées dans les bureaux des compagnies, dont quelques-unes pour des raisons qui ne furent jamais rendues publiques, refusèrent de prendre le risque. Finalement, l'assurance complète fut placée, \$1,700,000 aux Etats-Unis, un certain montant au Canada, et le reste en Angleterre.

Pour l'instant, l'assurance Rosenwald est soumise à l'approbation des compagnies et il sera intéressant de voir si le montant de \$2,500,000 sera entièrement couvert. M. Rosenwald est âgé de 55 ans, et porte déjà depuis quelque temps, \$150,000 d'assurance, et au demeurant, il est en mesure de payer n'importe quelle prime, puisque — dit-on — son revenu annuel dépasse \$1,000,000.

Il est relativement plus malaisé à présent de placer une grosse assurance, que ce ne l'était autrefois. Comme le disait un underwriter: "Il y a plus de cas de \$200,000 rejetés que de cas de \$10,000."

Table Alfabétique des Annonces

American Pad and Textile 5	Caron, L.-A. 34	Gillett Co. (Ltd.) E. W.10	Nicholson File 27
Assurance Mont-Royal 32	Church & Dwight 4	Gonthier & Midgley . .32	Nova Scotia Steel Co.. 30
Baker & Co. (Walker) 8	Cie d'Assurance Mu-	Hall Coal Co. 8	Paquet et Bonnier . . . 21
Banque d'Hochelaga . 30	tuelle du Commerce 32	Handy Collection Asso-	P. Poulin et Cie. 34
— Nationale 30	Cie Impériale Enr.7	ciation 34	Rolland et Fils, J.-B. . 34
— Molson 30	Clark, Wm. 8	Heinz. 7	St-Amour, Ernest . . . 34
— Provinciale . . . 30	Cluett, Peabody 4	Imperial Tobacco . . .11	St. Lawrence Sugar Co. 9
Benoit et De Grosbois 32	Connors Bros. 10	Jonas & Cie, H.	Semetey, L. 8
British Colonial Fire	Cottam Bird Seed . . . 34	.. Couverture intérieure	Simms & Co., Ltd. . . . 29
Assurance 32	Couillard, Auguste . . 34	La Prévoyance 32	Small's Ltd. . Couverture
Brodeur, A. 8	Dionne's Sausages . . . 8	Leslie & Co., A.-C. . . 27	Sun Life of Canada . . 32
Brodie et Harvie . . . 8	Dom, Canners (Ltd.) . .3	Liverpool-Manitoba . . 32	Thompson (B. & S. H.)
Brunet, J., Ltée 8	Eddy, E. B. & Co. . . . 9	Mathieu (Cie J.-L.) . . 8	Co., Ltd. 22
Canada Life, Assurance	Esinhart & Evans . . . 32	McArthur, A. 27	United Shoe Machinery
Co. 32	Fairbank, N. K. 6	Montbriand, L.-R. . . 34	Co., (Ltd.) . Couverture
Canada Mathews Gra-	Fontaine, Henri. 34		Western Ass. Co. 32
vity Carrier Co. . . . 27	Fortier, Joseph 32		
Canada Starch	Gagnon & L'heureux . 34		
..... Couverture	Garand, Terroux & Cie 34		
Canadian Salt 5			

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferrerrie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell

MAIN 3570

Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

PAIN POUR OISEAU est le "Cottam Bird Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité. Chez tous les fournisseurs en gros.

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs. Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites

Commissaire pour Québec

Edifice Banque de Québec

No. 11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Main 3235.

Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS

(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Bell Main 4912

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître

ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES

— 52e Année —

Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND & FILS,

MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devanciers, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Capin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la maille, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

Demandé par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

QUAND UN ARTICLE PORTE
CETTE MARQUE



*Vous pouvez avoir
Confiance en sa qualité*

United Shoe Machinery Company of Canada
LIMITED

122 rue Adélaïde Ouest,
TORONTO

28 rue Demers, Québec (P.Q.).
Kitchener (Ont.), 179 rue King Ouest.

MONTREAL (P.Q.).
Avenue Bennett et rue Boyce,
MAISONNEUVE.

CROWN BRAND CORN SYRUP

La valeur
alimentaire

de ce

Sirop de table

sain

plait aux épouses
et aux mères



Sa saveur

parfumée fait

les délices des
grandes personnes

aussi bien que
des enfants



Son économie

plait

à tout le monde



L'économie est
le mot d'ordre
de tout le pays.

Dites à vos clients
d'économiser de
l'argent en
mangeant plus
de sirop
"Marque Crown"
et
moins de sucre.



**The Canada
Starch Co.**
LIMITED
MONTREAL

PRIX COURANT



ndé en 1887

MONTREAL, vendredi 18 janvier 1918

Vol. XXXI—No 3



Montrez toujours les Produits Borden

Avec ces lignes Borden mises en étalage régulièrement et d'une façon proéminente dans votre magasin, vous êtes en mesure de répondre à la demande toujours présente et sans cesse croissante, pour les produits Borden. Il y a soixante ans, le nom de "Borden" était un nom qui évoquait les produits laitiers de qualité — aujourd'hui il est encore partout synonyme de marque de pureté absolue, parce que la qualité Borden est l'étalon de qualité par lequel tous les autres produits laitiers sont jugés.

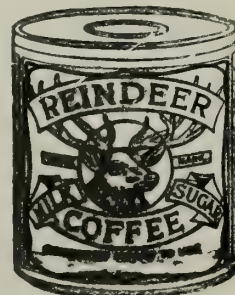
Les marchands qui font un bon étalage de leurs stocks de produits Borden récoltent de gros profits de la réputation Borden. Ne dérobez pas à la vue les produits Borden. Vos clients les achètent depuis longtemps, pourquoi dès lors ne pas leur faire savoir que vous en possédez un stock complet.

Et, si vous avez besoin de compléter vos stocks, votre fournisseur peut vous approvisionner de n'importe laquelle des lignes Borden que vous désirez.

BORDEN MILK COMPANY., LTD.

"Leaders of Quality"

MONTREAL



PAS D'ERREUR

NE commettez pas l'erreur de mettre en stock des marchandises de qualité inférieure—elles éloignent la clientèle.

Les marchandises de qualité supérieure attirent la clientèle et se vendent rapidement. Par l'écoulement rapide des marchandises et la multiplicité des ventes, vous augmentez vos profits.

Vous ne commettrez pas d'erreur en tenant les

PRODUITS JONAS

qui se vendent rapidement et d'un bout de l'année à l'autre.

Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas
Essences Culinaires de Jonas

Moutardes Françaises de Jonas
Vernis Militaire de Jonas

Sont des articles classiques que tout épicier et tout marchand général doit avoir en mains. La ménagère les demande depuis 48 ans et elle doit avoir des raisons pour cela. La raison, c'est qu'elle trouve son profit à n'employer que des **PRODUITS** de **QUALITE SUPERIEURE**. Votre raison à vous de les tenir, c'est que vous les vendez.

N'attendez pas que vous n'en ayez plus pour donner votre ordre: Vous manqueriez des ventes.

HENRI JONAS & CIE,

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 rue Saint-Paul Ouest,

-

-

Montréal



POUR REPAS NOURRISSANTS

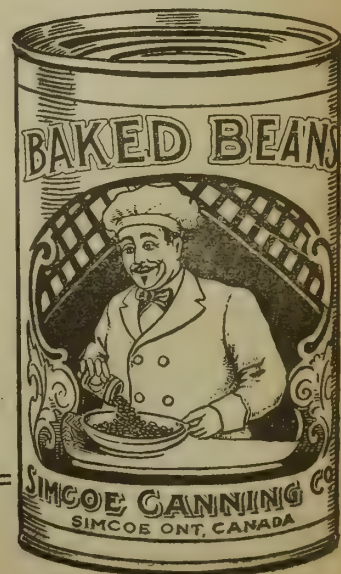
Vos clients trouveront dans les Fèves au Lard Simcoe un excellent succédané de la viande pour les mardi et vendredi. Un plat de ces fèves contient autant de valeur alimentaire que la plupart des viandes. Faites cette suggestion à vos clients et poussez ainsi vos ventes de

Fèves au Lard Marque Simcoe

(AVEC SAUCE TOMATES)

Chaque boîte vendue en fait vendre une autre.

Dominion Canners, Limited
HAMILTON (Canada)



PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WAITER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte .0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.



REGISTERED TRADE-MARK

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Étiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 20 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves La doz.

Corned Beef Compressé $\frac{1}{2}$ s. 2.90

— — —1s. 4.25

— — —2s. 9.00

— — —6s. 34.75

— — —14s. 75.00

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.00

— —1s. 4.00

— —2s. 8.00

— —6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.00

— —2s. 8.00

— —6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 2.90

— —1s. 4.25

Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz. .1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.00

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.90

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres2.00



— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.85

— Tomates, la douzaine1.85

Sans sauce la douzaine1.60

Pieds de cochons sans os1s. 3.50

— — —2s. 8.50

Boeuf fumé en tranches, boîtes de ferblanc $\frac{1}{2}$ s. 2.35

— — — de ferblanc1s. 3.35

— — — pots en verre1s. 3.50



"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand." Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT

Manufacturiers

LIMITED.

MONTREAL

Demandez un Envoi d'essai

de la

**Poudre d'Oeufs
POPULAIRE'S**

Chaque paquet se détaillant à 10c, est garanti remplir la même fonction qu'une douzaine d'oeufs, pour tous besoins de cuisson. On ne peut noter de différence.

*Offrez cette poudre à vos clients;
ils seront heureux de l'acheter.*

La COMPAGNIE IMPERIALE Enregistrée
26 rue Demers et 645 rue St-Valier, Québec (P.Q.)

Mince meat	1s.	2.70
— — — — —	2s.	3.80
— — — — —	3s.	4.90
— — — — —	4s.	6.75
— — — — —	5s.	12.00

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas
d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
8 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2½ lbs. 8.30
½ doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. à la
1 doz. de 12 oz. cse
1 doz. de 16 oz. 9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur
les commandes de 5 caisses et plus de
le Poudre à Pâte "Magic".



**LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT**

La caisse

4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses 5.35
5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magic"
la caisse

No. 1 caisse 60 pa-
quets de 1 lb. . . 3.95
5 caisses 3.90
No. 5, caisse de 100
pqt. de 10 oz. . 4.35
5 caisses 4.25

Bicarbonate de Soude
supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres,
par caque 4.90



Barils de 400 livres, par baril . . 13.90

Crème de Tartre
"Gillett"

¼ lb. pqt. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) 2.60

½ lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) 5.05

½ lb. Caisnes avec cou-
vercle vissé.
(4 doz. à la caisse) 5.60



Par Caisse

2 doz pqt. ¼ lb. }
4 doz. pqt. ¼ lb. } Assortis, 22.10

5 lbs. canistres carrées (½ douz. la lb.
dans la caisse) 0.89

10 lbs. caisses en bois 0.83

25 lbs. seaux en bois 0.83

100 lbs en barillets (baril ou plus) 0.79

300 lbs. en barillets 0.78

**Nouveaux prix du Soda Caustique de
Gillett:**

Franco
dans Qué-
et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. . . . 0.12
Seaux en bois, 50 liv. . . . 0.11½
Caisnes en bois, 50 liv. . . . 0.10½
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13½
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10½
Barils 400 livres 0.10½

**THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.**

Empois de buanderie. La liv

Canada Laundry Starch (caisse
de 40 livres) 0.09½

— White Gloss (caisse de 40 li-
vres, paquets de 1 livre . . . 0.10

Empois No. 1, Blanc ou Bleu,
(caisses de 48 liv.), boîtes en
carton de 3 livres 0.10½

Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1
(caisse de 100 livres) . . . 0.110

Barils d'Empois Blanc No 1, (200
livres) 0.10

Edwardsburg Silver Gloss, pa-
quets chromo de 1 liv., (20 li-
vres 0.11

Empois Silver Gloss (48 liv.), en
bidons de 6 livres 0.12½

— (36 liv.)

boîtes à coul'sses de 6 livres. 0.12½

Kegs Silver Gloss, gros cristaux
(100 livres) 0.10½

Benson's Enamel (eau froide) (40
liv.), la caisse 3.25

Celluloid

Caisse contenant 45 boîtes en
carton, par caisse 4.50

Licence Accordée

Re-Farine préparée en paquets de 3 et 6 livres

M. l'Epicier,

En ce qui concerne la vente de notre farine préparée en paquets d'un poids moindre de vingt livres et les réglementations mises en vigueur par le Contrôleur des Vivres, permettez-nous de vous informer que nous sommes en possession de notre licence (No 2-001) nous permettant de continuer la vente de nos farines préparées dans les paquets d'origine de six et trois livres.

Vous remerciant de vos commandes passées et comptant que vous continuerez à nous en favoriser dans l'avenir,

Nous demeurons,

Vos dévoués,

BRODIE & HARVIE, LIMITED

HUDON HEBERT & CIE

Limitée

Importation et Gros
Alimentation, Vins, Liqueurs



18 De Bresoles,

MONTREAL, Canada

Le Diner Bouilli Canadien de CLARK Le Repas Complet

Du boeuf de première qualité
et des légumes de choix en
proportion parfaite cuits à
point.

*Demandez-en un
approvisionnement
à votre fournisseur*

Vous verrez que c'est un ar-
ticle populaire et de vente
rapide.

W. CLARK, LIMITED
MONTREAL

UN BON VENDEUR La Farine Préparée de Brodie

Voyez le Coupon des Epiciers
dans chaque Carton.

Brodie & Harvie Limited,
Tél. Main 436. MONTREAL

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de
confiance; tou-
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constamment
en demande,
ce sont les modè-
les des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) — DORCHESTER (MASS)

SAUCISSE DIONNE

Tél.
rsa. 116 9

Faite Exclusivement
de

PORC FRAIS

La Meilleure
Saucisse au
Monde

Tenez-la
en stock et ayez
des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SODA	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

PAIN POUR OISEAU est le "Cot-
tam Bird Seed" fabriqué d'a-
près six brevets. Marchandise de
confiance; rien ne peut l'approcher
comme valeur et comme popularité.
Chez tous les fournisseurs en gros.

Empois de cuisine.

W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . 0.11
Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres) 0.10
Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., ¼c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3
livres, 1 douz., en caisse . 4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cais-
se 4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz., en caisse 5.20
— 10 liv., ¼ doz., en caisse . 4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres . . 0.07
Dem' Baril, environ 350 livres . 0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
Saux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
— — — 3 gals., 38½ liv., cha-
que 3.25
— — — 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25
Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70

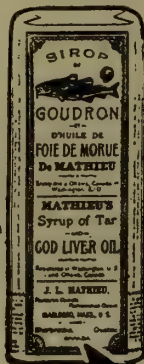
SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons, — En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop.

SHERBROOKE P. Q.

Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

1918

Prenez pour règle au cours de l'année 1918, de ne tenir que la meilleure qualité.
A la longue, cela paye toujours.

DIAMOND

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL

Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une anse en fil de fer.)

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou 250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou 10 boîtes assorties de sirop et d'empois jusqu'à toute station de chemin de fer dans les provinces de Québec et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault Sainte-Marie, Sudbury, North Bay et Mattawa et jusqu'à tous les ports des lacs pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'escompte pour paiement d'avance

**BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL**

Liste des prix pour l'est de Fort William, (cette dernière ville comprise), dans les provinces d'Ontario, de Québec et Maritimes.

LAIT CONDENSE

La caisse

Marque Eagle, 48

boîtes 8.75

— Reindeer, 48

boîtes 8.45

— Silver Cow,

48 boîtes 7.90

— "Gold Seal"

et "Purity", 48

boîtes 7.75

Marque Mayflower, 48 boîtes 7.75

— "Challenge", "Clover", 48

boîtes 7.25

Lait Evaporé

Marques St-Charles,

Jersey, Peerless,

"Hotel", 24 boîtes 6.40

"Tall", 48 boîtes 6.50

"Family", 48 boîtes 5.50

"Small", 48 boîtes 2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24

boîtes 5.75

— "Petite", 48 boîtes 6.00

— Regal, 24 boîtes 5.40

Cacao Marque Reindeer —

24 grandes boîtes 5.75

— Marque Reindeer, petites boîtes 6.00

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

	La lb.
Macaroni "Bertrand"	manquant
Vermicelle —	—
Sphaghetti —	—
Alphabets —	—
Nouilles —	—
Coquilles —	—
Petites Pâtes—	—

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré	1.00
2 oz. — — — — —	1.90
2 oz. Carrées — — — — —	2.30
4 oz. — — — — —	4.00
8 oz. — — — — —	7.50
16 oz. — — — — —	14.60
2 oz. Rondes Quintessences	2.40
2½ oz. — — — — —	2.70
5 oz. — — — — —	4.60
8 oz. — — — — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences	8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.20

4 oz. — — — — —	2.15
8 oz. — — — — —	3.60
16 oz. — — — — —	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
2 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
2 oz. Plates Solubles	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
8 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
1 oz. London	0.65
2 oz. — — — — —	0.95

Extraits à la livre, de . . \$1.25 à \$4.00
— au gallon, de \$3.00 à \$4.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.

Marque Froment, 1 doz., à la caisse 1.00
Marque Jonas, 1 doz., à la caisse 1.00
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau. \$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony	2 doz. à la caisse	10.00
Small	2 — — — — —	9.00
Medium	2 — — — — —	12.00
Large	2 — — — — —	manquant
Tumblers	2 — — — — —	"
Mugs	2 — — — — —	"
Nugget	2 — — — — —	"
Athenian	2 — — — — —	"
Gold Band Tu	2 — — — — —	"
No. 64 Jars	1 — — — — —	"
No. 65 — — — — —	1 — — — — —	25.80
No. 66 — — — — —	1 — — — — —	28.80
No. 67 — — — — —	1 — — — — —	manquant
No. 68 — — — — —	1 — — — — —	"
No. 69 — — — — —	1 — — — — —	"
Molasses Jugs	1 — — — — —	"
Jarres, ¼ gal.	1 — — — — —	"

La meilleure d'après toutes les épreuves, et la ligne de marchandises préférée de toutes les bonnes ménagères.

MAGIC BAKING POWDER
MAKES THE WHITEST LIGHTEST
CONTAINS NO ALUM

GILLETTS
Full Weight
CREAM TARTAR
GROUND
Guaranteed to be
CHEMICALLY PURE
E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT. MONTREAL

GILLETTS
MAKES THE WHITEST LIGHTEST
LYE
E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL

ROYAL YEAST CAKES
MAKES THE WHITEST LIGHTEST
QUICK PURE
E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



Les gens difficiles

dans toutes les localités montrent une préférence marquée pour les

Aliments Marins

délicieux, nourrissants et économiques, de la

MARQUE BRUNSWICK

En poussant la vente de ces lignes saines, vous en bénéficiez vous-même tout en donnant satisfaction à vos clients et en aidant à la Campagne de Conservation des Aliments.

Placez toujours à l'attention de vos clients, un étalage de la Marque Brunswick et vos ventes iront en augmentant. Notez la liste ci-dessous :

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE.

FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)

HARENGS SAUCE TOMATE

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE

KIPPERED HERRING

CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTRÉAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 } PAR AN.
Canada et Etats-Unis . . \$2.00
Union Postale, frs . . 20.00

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 18 janvier 1918

Vol. XXXI—No 3

CHEZ LES EPICIERIS

L'Association des Epiciers de Montréal a tenu une importante assemblée mercredi soir à son local ordinaire, No 80a rue Saint-Denis, sous la présidence de M. J. E. Sansregret et des deux vice-présidents, MM. J. E. Debien et J. C. Cusson. La principale question qui fut débattue fut celle de la réduction du nombre des licences pour la vente de liqueurs chez les épiciers, tel que le demande une des clauses de la loi des licences, et aussi de la séparation du commerce des liqueurs dans les épiceries.

M. Debien, le président du comité des licences de l'Association, expliqua en quelques mots toute la question. Une délégation est allée dernièrement rencontrer le gouvernement provincial à cet effet. Cette délégation a pu se rendre compte que la séparation des deux comptoirs ne se fera tout probablement pas, c'est-à-dire que les épiciers pourront continuer, comme ils le font actuellement à vendre les liqueurs spiritueuses dans leur épicerie. C'est déjà un bon point de gagné pour les épiciers à qui la séparation des deux commerces aurait causé, ou plutôt causerait, — puisque rien de définitif n'a encore été connu officiellement — une grosse perte, car l'ouverture d'un magasin nouveau et complètement indépendant de l'épicerie pour la vente des liqueurs ne peut se faire sans qu'il en coûte une somme d'argent assez considérable relativement aux profits que l'on dit faire dans ce commerce.

M. Debien fut longuement applaudi quand il annonça cette nouvelle. Le président du comité des licences annonça ensuite que le gouvernement provincial n'avait pas changé d'attitude au sujet de la réduction du nombre des licences d'épiciers, et que par conséquent 150 licences disparaîtront au premier mai prochain.

L'on fit des instances auprès du gouvernement pour que l'on réduise ce nombre à cinquante pour la première année, cinquante pour l'an prochain et enfin cinquante dans deux ans. L'une des raisons de ces instances c'est que bon nombre d'épiciers à qui le commerce des liqueurs ne rapporte pas beaucoup auraient déjà décidé de ne pas renouveler leur licence au mois de mai prochain. Il y aura ainsi plusieurs épiciers li-

cenciés qui abandonneront le commerce sans pour cela être forcés par le gouvernement, de sorte qu'en portant le nombre à 50 au lieu de 150, il y aurait quand même un bon nombre de licences de disparues au premier de mai prochain, ce nombre de cinquante étant augmenté de ceux qui abandonneront de leur plein gré.

L'on souleva ensuite une question qui aura pour effet de détruire bien des opinions qui sont plutôt fausses: celle de la bière et du prix de la bière. Un petit entrefilet paru dans un journal du soir déclarait que les épiciers prenaient un trop gros profit sur la vente de cette boisson.

La nouvelle en question fut publiée lors de l'augmentation par les fabricants de la bière, ce qui entraînera une augmentation de la part des détaillants. La bière aujourd'hui se vend aux épiciers \$1.20 la douzaine pour les grosses bouteilles qui sont ensuite vendues au consommateur \$1.50 la douzaine, ce qui ferait un profit de trente centins la douzaine sur la bière. Mais, dit M. L. O. D'Argencourt, ce journal ne tient aucun compte de ce nous devons faire pour atteindre un tel profit que, d'ailleurs, nous ne réalisons jamais. Il ne tient aucun compte des pertes que nous subissons par la perte des bouteilles que nous sommes obligés de payer soixante sous la douzaine aux fabricants. La même chose existe pour les petites bouteilles, sur une moins grande échelle, mais dans la même proportion.

On discuta un peu vers la fin de l'assemblée de la question du pain, mais rien de définitif ne fut décidé.

LA MISE EN BOITE DU HARENG

Une industrie vient de s'établir à Vancouver qui pourra probablement contribuer à diminuer le coût de la vie. Cette industrie consiste dans la mise en boîte du hareng d'après le même système que celui employé pour le saumon. La quantité du hareng dans le golfe de Georgie est illimitée. Les frais de la mise en boîte de ce poisson sont beaucoup moins élevés que ceux du saumon, est il est cependant aussi nutritif que ce dernier. Les produits de cette industrie seraient expédiés aux troupes d'outremer et mis en vente sur les marchés canadiens.

Ne courez aucun risque de perdre des ventes; ayez toujours en
mains un ample stock de

TABAC NOIR A CHIQUER

Black Watch



MOINS DE CREDIT, PLUS DE COLLECTION

Actuellement, les fermiers obtiennent de hauts prix pour leurs produits, et ils devraient être en position de payer leurs dettes, leurs hypothèques et leurs emprunts aux banques. Il est de fait que les fermiers, même en état de payer, avaient une tendance à différer leurs paiements, et s'ils ne le font pas maintenant que tout se vend à hauts prix, les marchands auront sûrement de la difficulté à percevoir leur dû quand viendra la dépression momentanée d'après-guerre.

Maintenant, si vous nous demandez comment mettre ordre à vos affaires pour faire face aux éventualités de paix prochaine, nous vous dirons: soyez prudents. Ne basez pas votre commerce sur le capital emprunté et voyez à ne pas porter un stock plus considérable qu'il ne faut, nous vous conseillerons même de perdre quelques ventes plutôt que de vous surcharger de marchandises.

Puis, un autre point essentiel, c'est de surveiller vos comptes. Les marchands et les banquiers ont fait trop libéralement crédit dans le passé, cependant, la guerre a eu ce bon effet au Canada de limiter le crédit. Enfin, pour résumer, nous vous dirons: Le commerce honnête et droit est profitable. Collectez vos comptes tandis que la collection est bonne. Ne portez pas plus de stock que vous n'en avez besoin.

ENORME PERTE DE POISSON

La destruction du frai du saumon, dans la rivière Fraser, en 1913, par un déboulement de rochers, le long de la voie ferrée du Canadian Northern, est le plus grand désastre connu, dans l'histoire de l'industrie de la pêche au monde entier. La perte subie en 1917, par la Colombie-Britannique seulement, s'élève à plus de \$8,000,000; celle de l'état de Washington excède \$19,000,000. La perte totale pour les fabricants de conserves de poisson de cette région est donc de \$27,000,000.

LE TRAFIC REPREND SON COURS

Le trafic sur les principales lignes de chemins de fer, interrompu par la tempête de samedi et dimanche, reprend graduellement son cours, mais un grand nombre de lignes d'embranchement sont encore désorganisées. Il y a eu un amoncellement tel de neige en certains endroits que la charrue n'est d'aucune efficacité, le travail de déblaiement doit se faire à la pelle. Le trafic du fret est complètement suspendu sur l'embranchement Brockville-Westport, du C.N.R., et pendant trois jours, on n'avait pu y faire circuler un convoi de passagers.

LE COMMERCE DE L'ANGLETERRE EN 1917

Le rapport du Board of Trade pour le mois de décembre démontre que les importations ont dépassé £9,415,000 celles du mois correspondant en 1916; tandis que les exportations ont diminué de £2,787,000. Pour l'année 1917, le montant total des importations a été de £1,065,256,000 et le total des exportations fut de £525,308,000.

LES COMMANDES DE GUERRE A FIN 1917

Des commandes pour une valeur approximative de \$1,812,000,000, ont été placées au Canada, depuis la déclaration de la guerre. Cette somme considérable représente une dépense moyenne annuelle au Canada de \$604,000,000 en obus et fournitures générales pour trois ans de guerre, car avant la fin de 1914 nous n'avions guère été sollicités.

Plus de la moitié des commandes reçues ont trait aux munitions. Depuis le début de la guerre, à fin septembre dernier, les commandes placées par l'Imperial Munitions Board, s'élevèrent à \$925,270,000. Depuis cette date, environ \$75,000,000 de nouveaux ordres ont été placés, portant la valeur totale des ordres de munitions à \$1,000,270,000 pour fin 1917. En outre des commandes de construction de navires pour plus de \$46,000,000 ont été placées ici.

LES CONSERVES DE SAUMON DE LA COLOMBIE ANGLAISE

On estime que la valeur monétaire des conserves de saumon de la Colombie Anglaise, pour 1917, dépassera celle de n'importe quelle autre année précédente. Les prix, l'an passé, furent plus élevés que jamais et la mis en boîtes d'un million de caisses se compare comme suit:

	Caisses
1909-..	967,000
1910	762,000
1911	948,000
1912	996,000
1913	1,353,000
1914..	1,111,000
1915	1,133,000
1916	995,000
1917 (estimation) .. .	1,000,000

LE BETAIL AU CANADA

Les chiffres du recensement quinquennal du bétail en Canada a été publié à Ottawa, récemment et donnent les nombres suivants, par unité de mille.

	1912.	1917.
Chevaux	2,692	3,035
Bêtes à cornes . . .	6,431	5,971
Moutons	2,082	2,010
Porcs.	3,477	2,514

Les chevaux de trois ans et plus, se sont vendus en moyenne, au Canada, \$159 en 1916, contre \$160 en 1915; les vaches à lait sont à \$70.00 contre \$62.00, les moutons se sont vendus en moyenne \$10.48, contre \$7.96. La valeur moyenne de la laine a atteint un record de 37 cents la livre pour la laine non lavée et de 50 cents pour la laine lavée.

RAPPORT A LA POLICE

Le Contrôleur des Vivres déclare qu'on n'a pas et qu'on n'a jamais eu l'intention de réquisitionner des approvisionnements de fruits en conserves, et qu'il faudrait rapporter au poste de police le plus rapproché les personnes qui se prétendent autorisées à pénétrer dans les maisons privées avec l'autorisation du Contrôleur des Vivres.

LES QUALITES DE L'HOMME D'AFFAIRES AMERICAIN

En Amérique, tout homme dans les affaires, doit posséder un ensemble de qualités hors pair.

Ces qualités sont d'ordre "physique, intellectuel, psychologique" et "moral".

Qualités physiques

Au point de vue physique: il faut être doué d'une "bonne et solide santé", condition primordiale de la réussite en affaires. Un sang riche, des poumons vigoureux, des muscles résistants, permettent seuls de fournir la somme considérable de travail, de soutenir l'effort prolongé qu'exige le commerce moderne. Le corps doit être maintenu dans un état permanent d'entraînement par une vie calme et réglée, une hygiène rigoureuse et une pratique rationnelle et quotidienne de tous les exercices de "sport".

Qualités intellectuelles

Au point de vue intellectuel, l'homme d'affaires américain possède, en même temps, "l'instruction" et la "compétence." En dehors d'une solide instruction générale, il a des notions claires et précises de comptabilité, de banque, de géographie commerciale, de droit commercial pratique, de législation du travail, de législation douanière, etc. Il connaît à fond plusieurs langues étrangères. Il est bon sténographe et bon dactylographe, et il n'ignore rien des règles du classement par fiches, du classement vertical, de l'organisation méthodique et de la documentation commerciale. Il se tient sans cesse au courant du mouvement des affaires et des méthodes nouvelles, en lisant attentivement les journaux spéciaux à sa profession et les revues commerciales techniques et didactiques. Enfin il connaît les premiers éléments, tout au moins, de l'économie politique; cette science précieuse, qui enseigne à prévoir les événements, notamment les "crises économiques", et qui supplée à l'expérience dans beaucoup de cas.

Le "businessman" américain ne se contente pas d'être très "instruit", il possède en outre une "éducation" technique et professionnelle très développée.

Il est pleinement convaincu que le chef de maison doit pouvoir, à tout moment, ramener une question si complexe qu'elle paraisse, à un petit nombre de données précises et sûres; que son rôle est celui d'un médecin, sachant établir un rapide diagnostic et en induire un traitement approprié à la maladie en même temps qu'au tempérament du malade.

Il est de ceux qui estiment que tout patron devrait commencer par être simple commis ou apprenti, afin qu'il puisse un jour être le meilleur employé de sa maison, tant au point de vue de la compétence professionnelle que de la capacité administrative.

En effet, il faut être au courant de tous les détails d'une maison pour pouvoir la diriger utilement; et si l'on est mécontent du travail d'un employé, il faut être capable de lui prouver sur l'heure que l'on peut se passer de lui et faire son travail mieux qu'il ne le fait lui-même.

D'ailleurs le personnel se rend parfaitement compte de la valeur de ses chefs, dont la compétence n'est jamais discutée si elle est réelle.

Beaucoup de maisons marchent mal parce que leurs patrons ou leurs mandataires sont manifestement au-dessous de leur tâche; dans ce cas, le personnel se dégoûte de son travail, prend des habitudes de paresse

et d'arrogance vis-à-vis de ses chefs et des clients, et le désordre va en s'accroissant jusqu'à la chute finale de la maison.

Qualités psychologiques

Deux qualités très importantes et très précieuses que le commerçant moderne doit posséder à un degré très développé, ce sont le "sens pratique des affaires" et "l'esprit d'initiative".

Quelle que soit l'importance de son commerce, quel qu'en soit le genre, l'homme dans les affaires doit développer en lui le "sens pratique".

Le commerce étant la spéculation réalisée sur la marchandise achetée et revendue, le sens pratique fait rechercher les opérations fructueuses produisant des bénéfices.

Le sens pratique fait que le commerçant ne perd jamais de vue le but qu'il se propose, c'est de gagner de l'argent; qu'il étudie sans cesse avec soin les marchandises qu'il doit acheter; qu'il établit des comparaisons, qu'il contracte des marchés avantageux.

Ce n'est pas tout d'être un "praticien", il faut aussi être un "novateur", avoir le goût de l'invention, "l'esprit d'initiative"; savoir quitter les chemins battus de la "routine", ce pays de paresse et de mollesse si cher à un trop grand nombre de nos compatriotes commerçants.

Le commerce n'est absolument pas un métier où on puisse somnoler.

Toute maison qui n'avance pas, recule.

D'où nécessité, pour le commerçant, d'être perpétuellement "un novateur, un créateur".

Il doit tendre toujours à mieux produire, à mieux faire; à rechercher les articles nouveaux, à tenir en haleine sa clientèle, à étudier et à trouver de nouveaux débouchés pour ses produits.

Pour atteindre ce résultat, le commerçant doit avoir l'esprit sans cesse en éveil et ne rien négliger pour "augmenter ses connaissances professionnelles".

Deux autres qualités essentielles pour l'homme d'affaires moderne, c'est "l'ordre" et la "méthode".

L'ordre a trois avantages: "il ménage le temps, il soulage la mémoire; il conserve les choses".

Mais cela ne suffit pas; il faut encore, dans la vie compliquée des affaires, posséder "le calme et la maîtrise de soi"; avoir toujours "l'humeur égale", le "sourire", être doué "de tact" et de "diplomatie", et être un "bon psychologue". C'est-à-dire "observer" et savoir "juger", les autres aussi bien que soi-même. Un aphorisme américain dit: "Pour être bon vendeur, il faut être bon psychologue".

Qualités morales.

Mais pour être un bon commerçant parfait, il ne suffit pas d'avoir un "corps sain, robuste, entraîné"; de posséder une "instruction générale" et "professionnelle très développée"; il ne suffit pas d'être un "esprit pratique, entreprenant, novateur".

D'avoir de "l'ordre", de "la méthode";

De la "persévérance dans l'effort";

D'être doué d'une "énergie virile";

Il ne suffit pas d'être un bon "psychologue";

De "bien connaître les hommes" et son "propre caractère";

D'avoir du "calme", du "sang-froid", de "la volonté", du "tact";

Il faut joindre à tout cela des "qualités morales", sérieuses et profondes, dont la première est l'honnêteté.

"La loyauté dans les affaires", est devenue un règle stricte, dont les maisons ne sauraient se départir impunément.

Celui qui n'est pas franc, qui n'est pas loyal, ne reste pas longtemps dans une affaire.

Il a bientôt à se repentir des fautes qu'il a commises, et il doit trouver un nouveau champ d'activité.

Le marchand honnête s'aperçoit vite qu'il gagne la confiance de ses clients; que ceux-ci croient ce qu'il dit et qu'ils se fient à lui.

L'avenir appartient aux maisons honnêtes.

Mais l'honnêteté ne consiste pas simplement à ne pas tromper.

Elle consiste à conduire des affaires avec compétence, avec ordre, avec économie.

Les maisons mal organisées ne peuvent pas être rigoureusement honnêtes, car un outillage démodé, ou toute imperfection, en exhaussant les prix pour le plus grand dommage du producteur et du consommateur, provoquent, dans une certaine mesure, un acte malhonnête envers le client.

Une autre qualité morale précieuse, c'est d'avoir un "idéal".

On doit considérer les affaires comme un but noble, élevé.

On doit avoir en vue le perfectionnement de sa personnalité.

Quand on a un "idéal" on possède tout naturellement "l'enthousiasme", cette vertu créatrice d'énergie, si justement pratiquée par les Américains du Nord.

L'enthousiasme ne se manifeste pas toujours "par des cris".

Il peut couvrir dans l'âme d'un "jeune homme tranquille";

Mais il donnera à ce dernier cette "flamme intérieure", ce "magnétisme personnel", qui est un gage précieux de la réussite complète en affaires.

Cet article dû à la plume de M. Jules Lepain et publié dans la revue "Commerce et Industrie" ne peut manquer d'intéresser nos lecteurs, car il dépeint assez exactement en même temps que les qualités des hommes d'affaires américains, celles propres à leurs voisins du Canada.

LE MARCHÉ DES POMMES DE TERRE

Les quatre provinces occidentales prévoient un surplus de 2,830,000 minots de pommes de terre, soit environ 14 pour 100 de plus que leur consommation aux taux ordinaires. Le surplus se trouve principalement dans le Manitoba et l'Alberta. Actuellement, les prix aux consommateurs sont de 80 cents du minot dans l'Alberta à \$1.25 dans les trois autres provinces.

La consommation augmentée causée par le fait que beaucoup de ménagères vont substituer les pommes de terre au pain fait croire que le surplus d'approvisionnement sera entièrement consommé.

Si les cultivateurs détiennent les pommes de terre à l'heure actuelle, il est tout probable que les prix du printemps ne seront pas aussi rémunérateurs que ceux qu'ils peuvent obtenir en ce moment, si on tient compte des pertes et de l'entreposage.

Dans les cinq provinces du Québec, Ontario, Nouvel-

le-Ecosse, Nouveau-Brunswick, île du Prince-Edouard, il existe un surplus de 4,000,000 de minots, soit environ huit pour cent en plus de la consommation ordinaire. Ce surplus existe surtout dans les trois Provinces maritimes. Il est évident que la consommation augmentera, parce que les pommes de terre sont substituées au pain, et qu'elle absorbera le surplus de 4,000,000 de minots dans les cinq provinces si ces légumes sont vendus et livrés à des prix raisonnables dans les villes des provinces d'Ontario et Québec où ils se consommeront. Dans les endroits où un surplus local existe les prix locaux devraient être d'autant moindres que la distance est moins grande aux villes et aux autres centres où l'approvisionnement est insuffisant.

Si les cultivateurs de ces provinces n'envoient pas leurs pommes de terre au marché à l'heure actuelle, il est plus que probable que les prix du printemps de 1918 ne compenseront pas les pertes qu'ils éprouvent en ne les vendant pas s'ils veulent tenir compte de l'entreposage et des pertes.

En vue de la situation alimentaire internationale il est peu probable que les Etats-Unis attendent des consignations de pommes de terre du Canada étant donné que le surplus de ces légumes est aux Etats-Unis de 100,000,000 de minots, approximativement.

Dans le cas où les cultivateurs feraient des cachettes ou tenteraient de retenir les approvisionnements le commissaire des vivres du Canada peut établir un prix maximum pour permettre aux producteurs et aux distributeurs de disposer des pommes de terre à un prix raisonnable.

LES PRIX DU SUCRE N'AUGMENTERONT PAS

Les indications actuelles semblent être que le sucre a atteint son prix maximum et qu'il y a possibilité de baisse. De toutes façons, on peut être assuré qu'il n'y a pas de hausse à redouter. Les présents rapports donnent une production de 3,600,000 tonnes pour Cuba. Personne ne peut dire si cette évaluation se matérialisera ou si des conditions contraires viendront en changer le chiffre, néanmoins, les opérations qui se poursuivent permettent d'être optimiste.

A présent que les négociations entre le Comité International du Sucre et la Commission Cubaine ont abouti d'une manière satisfaisante, il y a une base de prix fixe pour tous les raffineurs et il y a peu de probabilités que ceux-ci soient enclins à changer notablement les prix.

La Commission Internationale du Sucre a acheté 2,500,000 tonnes de la récolte de Cuba, pour livraison dans le cours des dix prochains mois, elle tient aussi une option sur 700,000 tonnes, de sorte qu'elle contrôle pratiquement tout l'approvisionnement disponible de Cuba.

Le prix fixé pour le sucre brut d'après cet arrangement, est \$4.60 f.o.b. côte nord de l'île de Cuba, et \$4.55 f.o.b. le côté sud de l'île. Des arrangements ont déjà été faits par le Comité International pour obtenir assez de vaisseaux pour transporter la récolte, et des envois sont faits à présent avec une régularité qui, croit-on, changera la situation difficile actuelle.

Dès à présent, on peut écarter la probabilité d'une famine de sucre. Avec des facilités de transport assurées, et des réglementations raisonnables de distribution, il n'y a rien à craindre. L'île de Java a de 500,

000 à 600,000 tonnes de sucre mais le manque de facilités de transport ne permet pas de compter sur cet approvisionnement. La Grande-Bretagne était un gros importateur de sucre de betteraves d'Allemagne avant la guerre, et il est nécessaire à présent de suppléer à cette source tarie.

On peut espérer que la récolte de Cuba, à laquelle viennent s'ajouter les 200,000 tonnes de sucre de la Louisiane et les 600,000 tonnes d'Hawaï, en outre de la récolte de sucre de betteraves résoudra la difficulté. Les besoins du Canada seront d'ailleurs contrôlés par la Commission Internationale. Le Canada a, au demeurant, d'autres sources d'approvisionnement: les Indes Occidentales anglaises, la Guyane anglaise, Saint-Domingue, et les Indes Occidentales Hollandaises. La consommation moyenne du Canada est de 278,699 tonnes par an. Les raffineurs canadiens pensent qu'ils pourront obtenir les approvisionnements suffisants pour rencontrer tous les besoins.

OPPOSITION AUX REGLEMENTATIONS PROPOSEES PAR LE COMITE DU COMMERCE D'EPICERIE

Nous avons publié dans nos trois derniers numéros, le rapport complet du Comité du commerce d'épicerie pour la réglementation du Commerce du Canada, et les mesures qui y étaient suggérées n'ont pas manqué de soulever de vives protestations dans certains milieux. Une forte opposition à ces projets s'est manifestée dans l'Ouest du Dominion en ce qui concerne les suggestions de réglementation du commerce d'épicerie et de très fortes représentations sont faites auprès des membres du gouvernement pour faire échouer ces projets. Les plus fortes oppositions émanent de certaines organisations coopératives de l'Ouest qui prétendent qu'elles n'ont pas été traitées d'une manière équitable dans la définition de ce qui constitue un marchand-détaillant. La Canadian Supply Co., de Saskatoon, la Merchants' Consolidated, de Winnipeg, avec 400 membres approximativement, et les différents clubs coopératifs de fermiers, toutes organisations qui n'ont pour objet que de réunir des membres pour acheter en commun directement du manufacturier, combattent naturellement ces réglementations de toutes leurs forces. Ils font valoir auprès du gouvernement que le Comité qui échauffa ces réglementations était composé entièrement de marchands de gros, et que les représentants du détail n'étaient mandataires que de deux provinces, l'Ontario et le Québec et ne pouvaient en conséquence parler avec autorité pour tout le Canada.

D'autre part, certains groupes de détaillants font aux projets, des objections comme suit: la forme d'application pour les épiciers en gros classe 2 dit que: les membres ou actionnaires de l'épicerie en gros ne devront pas être des marchands-détaillants." Nous considérons cela, disent-ils, comme nettement injuste pour le marchand-détaillant, car il n'a pas été prévu pareille interdiction pour un marchand de gros membre ou actionnaire d'une manufacture ou d'un magasin de détail.

Ces organisations recommandent aussi que les points d'informations requis du détaillant, s'étendent aussi largement dans les rapports pour les formes d'application de licence à toutes autres classes: manufacturiers, courtiers, marchands à commission, fournisseurs du gros et marchands de gros.

Elles admettent comme dit dans la classe 6 que les marchands-détaillants sont ceux régulièrement établis en affaire pour la vente de marchandises directement au consommateur, et comme la règle 3 diffère du principe de la classe 6, disant qu'une personne autre qu'un marchand-détaillant a le droit de vendre directement au consommateur par l'intermédiaire du détaillant, employant le détaillant comme médium pour atteindre le consommateur, elles désapprouvent ladite règle 3 pour les raisons suivantes:

(a) Nous croyons qu'il est dans l'intérêt commun du consommateur et du détaillant, que le producteur, le manufacturier, le marchand de gros, le marchand à commission, ou le courtier vendent leurs marchandises à un profit aussi raisonnable que l'exploitation de leur commerce le leur permet, ledit profit devant être approuvé par le gouvernement canadien, au moyen du contrôleur des vivres, et que le détaillant à son tour puisse conduire ses affaires sur le même principe d'un profit raisonnable, sujet à l'approbation du contrôleur des vivres du gouvernement au mieux des intérêts du consommateur.

(b) Nous recommandons que les détaillants soient comptables de leurs profits sur leurs marchandises au Contrôleur des vivres du gouvernement, et non aux producteurs, manufacturiers, marchands de gros ou autres desquels ils ont acheté lesdites marchandises. Les intérêts généraux du consommateur et du pays sont mieux gardés si chacune des branches du commerce est responsable directement vis-à-vis du Contrôleur des vivres, plutôt que si certaines branches du commerce sont surveillées et contrôlées par une autre branche.

Enfin les organisations qui ont formulé des objections, recommandent que le comité aviseur soit composé d'un nombre de détaillants et de consommateurs égal à celui des manufacturiers et des marchands de gros, les détaillants choisis devant être des hommes de vaste expérience dans le détail de façon à ce qu'ils puissent seconder efficacement le contrôleur des vivres dans le mode de détail et de distribution économique des aliments au consommateur.

LA MARMELADE

Les produits qui servent à faire la marmelade, seront cette année, rares et chers. D'abord, en ce qui concerne les oranges amères d'Italie, il y a eu réduction de production et les difficultés de transport, sans compter les taux élevés du fret et de l'assurance ont rendu l'importation de ces fruits presque impossible. En outre, le gouvernement italien a placé un embargo partiel sur les exportations d'oranges amères. Celles qui atteindront notre marché arriveront vers le 15 février, mais elles seront rares.

Pour ce qui est des oranges de Floride, on sait qu'une gelée sérieuse a attaqué les vergers et leur a causé des dommages pour plusieurs années à venir. Et quant à la Californie, une vague de chaleur désastreuse a causé d'énormes dommages à la récolte d'oranges principalement aux Navels. En Jamaïque, l'ouragan d'il y a quelques mois a éprouvé la récolte. Restent Cuba, Porto Rico et le Mexique qui ont échappé aux conditions déplorables, et auxquels on pourra s'approvisionner, encore que les oranges du Mexique n'aient pas la qualité qui convient au marché canadien.



Nouvelle
forme
ajustée

Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX
**FAUX-COLS
ARROW**

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants, Montréal

LES LICENCES DE LIQUEURS POUR EPICIERS

Les commissaires des Licences ont tenu une courte séance, mardi, au cours de laquelle ils ont accordé les trois permis complétant le nombre de deux cents débiteurs de détail de boissons alcooliques.

Les trois derniers permis ont été accordés à M. Milord, angle des rues Ontario et Amherst, M. Walker, 89 rue Saint-Jacques, et le Melville Café, 112 rue Saint-Jacques.

M. le commissaire des licences Choquet a annoncé que les permis pour la vente en gros par les épiciers seront accordés d'ici le 25 janvier.

Il prie également les épiciers de pas aller au bureau des commissaires; ceux-ci iront eux-mêmes visiter les magasins et par suite faire la liste de ceux à qui les permis seront accordés, à la date plus haut indiquée.

**LE CONGRES DE LA SOCIÉTÉ D'INDUSTRIE
LAITIÈRE A SAINT-HYACINTHE**

La convention annuelle de la Société d'Industrie Laitière se tiendra cette année à Sainte-Hyacinthe, à l'Ecole de Laiterie même.

Cet endroit a été choisi parce qu'on y célébrera en même temps le 25ème anniversaire de la fondation de cette Ecole renommée.

Cette convention donnera lieu, en même temps, à de jolies fêtes. Elle durera trois jours, les 22, 23 et 24 janvier.

L'honorable M. Caron, le ministre de l'Agriculture Provincial, a assuré que son département y contribuera largement.



**Obtenez une part
du Commerce
du lait**

Klim dirigera vers votre magasin le commerce du lait. La demande a été créée par notre publicité. Des milliers d'Épiciers font des profits en vendant cet article fondamental d'épicerie, le lait pasteurisé séparé, sous forme de Poudre.

Il est emballé dans des
boîtes sanitaires en fer-blanc
recouvertes, grandeurs: 1 li-
vre et 10 livres.

La vente de Klim a triplée en moins de deux mois. Le prix élevé du lait liquide et la pureté de la Poudre de Lait Séparé (comme prouvé par le Bulletin No 257 du Gouvernement) ont convaincu la ménagère de son économie et de sa salubrité.

COMMANDEZ-EN A VOTRE FOURNISSEUR

Canadian Milk Products, Limited

10 rue William, Toronto. 10 ruelle Ste Sophie, Montréal.
W. H. Escott Limited, Winnipeg,
Kirkland & Rose, Vancouver.

**LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN
ET L'ALBERTA**

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERS SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERS EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Épicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

**WINNIPEG & WESTERN GROCER,
320, Immeuble McIntyre,
WINNIPEG**

BANQUE D'HOCHELAGA

QUARANTE-TROISIEME RAPPORT ANNUEL

Messieurs,

Vos Directeurs ont l'honneur de vous soumettre leur rapport sur les opérations de la Banque pour l'exercice clôturé le 30 novembre 1917.

COMPTES DE PROFITS ET PERTES

30 Novembre 1917

CREDIT

Balance au crédit du compte de Profits et Pertes au 30 novembre 1917	\$ 42,711.05
Profits de l'année finissant le 30 novembre 1917, déduction faite des frais d'administration, intérêts sur dépôts, intérêts perçus d'avance sur escomptes et réserves pour créances douteuses et mauvaises	565,433.03
	<u>\$ 608,144.08</u>

DEBIT

Dividende payé le 1er mars 1917	\$90,000.00
Dividende payé le 1er juin 1917	90,000.00
Dividende payé le 1er septembre 1917	90,000.00
Dividende payable le 1er décembre 1917	90,000.00
	<u>\$ 360,000.00</u>
Montant porté au fonds de pension des employés	5,000.00
Réserve pour dépréciation sur placements et autre actif	120,000.00
Taxe de guerre sur la circulation des billets de la Banque au 30 novembre 1917	40,000.00
Amortissement sur le mobilier de la Banque	25,872.61
Souscription au Fonds Patriotique Canadien \$12,500, sur laquelle il a été versé	11,250.00
Souscription à l'Oeuvre de Secours Belge	1,000.00
Balance au crédit du compte Profits et Pertes, au 30 novembre 1917 ..	45,021.47
	<u>\$ 608,144.08</u>

Le Gérant-Général, BEAUDRY LEMAN.

Le Président, J. A. VAILLANCOURT.

BILAN

30 Novembre 1917

PASSIF

Capital versé	\$ 4 000,000.00
Fonds de réserve	\$ 3,700,000.00
Dividende déclaré et non payé ..	2,065.09
Dividende payable le 1er décembre 1917	90,000.00
Balance au compte de Profits et Pertes	45,021.47
	<u>3,837,086.56</u>
	<u>\$ 7,837,086.56</u>
Billets de la Banque en circulation	6,099,742.00
Balance due au Gouvernement Canadien	3 500,000.00
Dépôts ne portant pas intérêt ..	6,291,798.53
Dépôts portant intérêt (y compris l'intérêt accru jusqu'à la date de l'état)	27,418,195.04
Balances dues aux banques et aux correspondants de la banque dans le royaume uni et dans les pays étrangers	246,007.90
Acceptations de lettres de crédit ..	36,217.33
	<u>43,491,960.80</u>
	<u>\$51,429,047.36</u>

ACTIF

Or et autres espèces monnayées ..	\$ 398,786.09
Billets du Dominion	4,267,951.75
	<u>\$ 4,666 737 84</u>
Dépôts aux Réserves Centrales d'Or	2,000,000.00
Billets des autres banques	413 566.00
Chèques sur d'autres banques ..	2,158,374.71
Balances dues par d'autres banques au Canada	289,845.09
Balances dues par des banques et des correspondants étrangers ..	662,478.79
Dépôt entre les mains du Ministre des Finances en garantie de la circulation	200,000.000
	<u>\$10,391,003.33</u>
Valeurs des gouvernements fédéral et provinciaux du Canada (au prix du marché)	\$ 4,588,497.39
Valeurs municipales canadiennes et valeurs publiques britanniques, étrangères et coloniales, autres que les valeurs publiques canadiennes	5,668,051.29
Obligations de chemins de fer et autres obligations et actions (au prix du marché)	254,468.97
	<u>10,511,017.65</u>
Prêts à demande et prêts à courte échéance, au Canada, sur obligations et actions	1,682,408.41
	<u>\$22,584 429.39</u>
Prêts aux corporations municipales, paroissiales et scolaires	2,386,939.59
Autres prêts courants et escomptes au Canada (déduction faite des intérêts non courus)	23,623,327.57
Créances en souffrance (déduction faite des pertes prévues)	140,339.06
Engagements pris par les clients en raison de lettres de crédit	36,217.33
Immeubles autres que les édifices de la Banque	519,515.42
Hypothèques sur des immeubles vendus par la Banque	90,802.61
Immeubles de la Banque au prix coûtant, déduction faite des amortissements et hypothèques.....	1,619,257.91
Autre actif non compris dans les articles qui précèdent	428,218.48
	<u>\$51,429,047.36</u>

Le Gérant-Général, BEAUDRY LEMAN.

Le Président, J. A. VAILLANCOURT.

CERTIFICAT DES VERIFICATEURS

Nous avons l'honneur de faire rapport aux Actionnaires de la Banque que conformément à la Section "56" de la loi des Banques nous avons vérifié la caisse et les valeurs de la Banque, à son bureau principal, le 30 novembre 1917 et à une autre date durant l'année, et nous avons constaté qu'ils concordaient avec les entrées aux livres s'y rapportant.

Nous avons aussi fait, dans le cours de l'année, l'examen des livres et des comptes et contrôlé et vérifié les caisses et les valeurs de quelques-unes des principales succursales.

Nous avons examiné les livres et les comptes du Bureau-Chief et comparé le Bilan ci-dessus avec les livres ainsi qu'avec les rapports certifiés des succursales, et, dans notre opinion et au meilleur de notre connaissance, le Bilan est rédigé de façon à donner un aperçu vrai et exact de l'état des affaires de la Banque, suivant les renseignements et les explications qui nous ont été données et tel qu'indiqué à ces livres.

Tous les renseignements et les explications que nous avons demandés nous ont été fournis et, à notre avis, les transactions effectuées par la Banque, dont nous avons eu connaissance, étaient dans les limites de ses pouvoirs.

Montréal, 17 décembre 1917.

S. ROGER MITCHELL, C.A.,

de la Société Marwick, Mitchell, Peat & Company,

GEO. GONTHIER, L.I.C.,

de la Société Gonthier & Midgley.

Vérificateurs.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été très fort cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine d'alimentation No. 1	0.96	0.96½
Avoine d'alimentation No 2	0.92	0.92½
Avoine blanche d'Ontario No 2	0.92½	0.93
Avoine blanche d'Ontario No. 3	0.91½	0.92
Avoine blanche d'Ontario No 4	0.90½	0.91

Les affaires en orge d'Ontario étaient calmes, mais les prix demeuraient fermes à \$1.48 le boisseau ex-voie. L'orge rejetée et d'alimentation du Manitoba se vendait \$1.56 le boisseau, f.o.b. voie, Fort William.

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

Le marché local de la farine n'a subi guère de changement cette semaine. La demande de la part des acheteurs locaux et de la campagne a été importante pour farine de blé de printemps, et un bon volume d'affaires a été enregistré, tant pour livraison immédiate que pour envoi dans les 30 jours. Nous cotons:

Farine de blé du printemps:	
Premières Patentes	\$11.60
Secondes Patentes	11.10
Fortes à boulangers	10.90
le baril en sacs.	

La demande pour farine de blé d'hiver a été également meilleure et de bonnes affaires ont été faites en patentes à 90 pour cent de \$10.70 à \$11.00 le baril en bois, et de \$5.20 à \$5.35 le sac, et en lots de chars de \$10.00 à \$10.25 le baril, en sacs.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendue \$35 à \$37; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$61 à \$63, et la moulée mélangée, de \$55 à \$56, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée à \$5.30 en sacs en jute et \$4.77½ en sacs en coton de 90 livres.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé, avec ventes de lots de chars de No 2 à \$15.50; de No 3 à \$14.00 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

LE MARCHÉ AUX BESTIAUX

La demande a été assez bonne et le marché a été assez animé. Les bestiaux de choix n'étaient pas en grand nombre, mais il y a eu par contre quelques lots de bonnes qualités qui ont été vendus à \$10.50.

Le nombre de veaux était restreint et les prix ont été élevés.

Le marché du mouton, comme la semaine dernière, n'a été que d'un intérêt ordinaire. Les porcs étaient fermes et les qualités de choix se sont vendues à \$18.

Les agneaux ont été très fermes, probablement à cause de l'insuffisance des offres provenant du froid excessif qui a empêché les fermiers de les expédier au marché. Quelques agneaux de choix se sont vendus à \$17.25.

Voici quels ont été les prix par 100 livres:

Bouvillons, \$8.00 à \$10.50; taureaux de boucherie, \$6.00 à \$8.50; vaches de boucherie, \$6.50 à \$9.50; veaux gras, \$7.00 à \$9.00 nourris au lait, \$12.00 à \$14.00; moutons, \$10.50 à \$17.50; porcs de choix, \$17.50 à \$18.00.

LES OEUFS

Par suite des approvisionnements limités le marché des oeufs est en forte hausse.

Nous cotons:		
Oeuf frais du jour....	0.65	0.70
Oeufs frais	0.54	0.55
Oeufs frais d'automne	0.50	0.52
Oeufs de choix des glaciers	0.00	0.52
Oeufs No 1 des glaciers	0.00	0.48
Oeufs No 2 des glaciers	0.00	0.45

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour

la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

Nous cotons:

	La livre.	
Dindes	0.34	0.35
Poulets	0.25	0.29
Poules	0.19	0.23
Canards	0.26	0.27
Oies	0.22	0.23
Dindes vivantes	0.00	0.25
Poulets vivants	0.18	0.25
Canards vivants	0.24	0.25
Oies vivantes	0.20	0.21

LES FEVES

Le commerce des fèves est meilleur. Nous cotons:

Fèves triées, 3 livres	
Canadiennes	8.00 8.25
Fèves triées, 5 livres	7.50 7.75
Fèves Yellow Eye	
oeil jaune)	7.00 7.25
Fèves Japonaises	7.75 8.00

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars de \$19.00 à \$19.50 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$25.50 à \$26.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.31	0.32
Jambons, 12 à 15 livres	0.30	0.31
Jambons poids lourds	0.29	0.30
Bacon pour breakfast	0.38	0.40
Bacon de choix Windsor	0.42	0.43
Bacon Windsor dé-sossé	0.44	0.45

LE BEURRE

Le marché du beurre a été assez actif aux prix ci-dessous:

Beurre de crèmerie supérieur de septembre et octobre	0.461½	0.47
Beurre fin de crèmerie, de septembre et octobre.	0.451½	0.46
Arrivages courants	0.441½	0.45
Beurre de ferme fin	0.38	0.39

OLEOMARGARINE

De bonnes affaires se sont faites en oléomargarine aux taux de 30 cents à 32 cents la livre.

LES SUCRES

Les sucres demeurent indécis et la situation ne semble pas devoir se préciser; néanmoins les Canada Sugar Refineries ont abaissé leurs cotations à \$8.50, ce qui donne les cours suivants:

les 100 livres	
Atlantic Sugar Co., extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Ref., extra granulé.	
St. Lawrence Sugar Ref., extra granulé	8.50
Canada Sugar Co., Ltd., extra granulé	8.50

NOUVEAUX PRIX POUR LES SAVONS DE BUANDERIE

Une hausse de 60 cents par boîte s'est manifestée pour les différentes lignes de savons de buanderie et elle s'applique aux lignes régulières tenues par les maisons de gros, ce qui porte les prix de \$6.60 à \$6.75 suivant quantité.

LA FARINE PREPAREE

La farine préparée est en baisse de 10 cents la caisse d'une douzaine de paquets de 6 livres. Les anciens prix étaient de \$5.20 pour les paquets de 6 livres et sont à présent de \$5.10 et les paquets de 3 livres sont réduits de \$2.65 à \$2.60.

LA CORDE DE COTON

Une grosse hausse a marqué les prix de la corde de coton, variant de 45c à 80c la douzaine. Les longueurs de 30 pieds se vendant précédemment à \$1.80 sont à présent à \$2.25 les 40 pieds ont monté de \$2.25 à \$2.80 la douzaine, les

50 pieds autrefois à \$2.80 sont à \$3.50 et les 60 pieds de \$3.40 passant à \$4.20.

LA LESSIVE

Les prix de la lessive sont en hausse. Cette hausse s'applique à la marque Gem et l'augmentation est représentée par 10c par caisse de 4 douzaines. Les prix précédents étaient de \$4.25 la caisse, à \$4.35 et sont à présent de \$4.90 à \$5.00.

FRUITS ET LEGUMES

Le marché des fruits et légumes a été calme cette semaine. Les oranges de Californie sont en hausse à cause de leur rareté. Les Sunkist sont cotées à \$7.00 la crate. Les choux de Montréal sont en hausse de 50c le baril et les choux-fleurs sont en baisse de 25c. La laitue se maintient ferme à \$1.75 la crate de 2 douzaines et à \$2.25 la crate pour la laitue frisée. Le radis noir est en hausse de 5c, à 30c la livre.

LES SODAS A PATE EN HAUSSE DE 35c

Un prix nouveau est coté pour les sodas à pâte. Le barillet contenant 112 livres, qui se vendait \$3.90 est coté à présent, à \$4.25, ce qui représente une hausse de 35 cents.

LES AMIDONS EN BAISSSE

Une baisse est signalée sur le prix de l'amidon. Cette baisse s'applique à toutes les grandeurs de paquets et est devenue effective le 2 janvier. Il est possible à présent d'acheter le paquet d'une livre de silver gloss à 11c ainsi que le Benson's corn starch. Le Canada corn starch se vendra à 10 cents le paquet au lieu de 11c.

BAISSE DES SIROPS DE BLE-D'INDE

Les sirops de blé-d'Inde ont enregistré une baisse notable qui les ramène aux prix ci-dessous:

Barils d'environ 700 livres,	0.07
½ barils et ¼ barils, ¼c de plus la livre.	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	4.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse	5.20
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse	4.95

Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse	4.90
2 gals., seaux de 26 livres, chaque.	2.15
3 gals., seaux 38½ livres, chaque.	3.25
5 gals., seaux 65 livres chaque.	5.25

LES AMANDES DE BARCELONE

Les nouvelles amandes de Barcelone sont en mains et très demandées par le commerce de détail. Elles se vendent de 17 1-2c à 18 1-2c la livre.

MELASSES

Prix pour Ile de Montréal

Mélasse de la Barbade. Fancy	
Puncheons	0.86
Barils	0.89
½ Barils	0.91

Pour les territoires en dehors, les prix sont de 3c au-dessous.

NOUVEAUX PICKLES

Il ya eu une très bonne demande pour pickles de différentes marques dans les bouteilles et récipients de grosseurs populaires. La marque Regal coûte \$1.75 la douzaine, pour les grosseurs 12 onces en caisses de 2 douzaines.

Les 40 onces sont en caisses d'une douzaine et se vendent à \$3.25 la douzaine. Les seaux du même produit se vendent \$3.50. En oignons en conserve, il y a deux tailles de cette marque offertes: les bouteilles 12 onces, à \$1.75 la douzaine et les 40 onces, à \$3.35 la douzaine. Ces deux derniers sont placés en caisses d'une douzaine chaque.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Louis Brunelle	Americ. Loco. Works
Eudore Caisse	Mont. Loco. Works
Pierre alias Proulx	Ovila Regimbald
La Corporation de Verdun	
Jacques Dorais, par mon épouse, Maria Golfer	
Ovide Martel	St. Lawrence Bridge Co
Arthur Cusson	Peter Lyall & Son
Rémi Bergeron	La Cité de Montréal
Ernest Garmaise	Charles, Ltd
Ernest Poirier	La Cité de Montréal
Alfred Rose	La Cité de Montréal
James C. Sherriffs	
Electrical Equipment Co., Ltd.	
Amédée Perrault	Alphonse Breton
Adélard Mallette	Havre
Jos. Thibault	Dominion Textile Co.
Jules Angrignon	Can. Steel Co.
Jos. Chalifoux	McFarlane & Hodgson
L. Dubuc	London & Lancashire
J. W. Guay	Crown Dairy
E. Lafontaine	Fortunat Morin
Chs. Vaudry	M. T. Co.
Ovide Martel	Dom. Bridge Co.

Vous le Trouverez

CHEZ

LEWIS BROS.

LIMITED

MONTREAL

SERVICE RAPIDE

de Commandes par Poste

A TOUS LES POINTS DU DOMINION

Nous offrons les stocks les plus importants et l'assortiment le plus complet de toute maison du Canada.

Il y a de nombreuses lignes dont nous manquons, et qu'il est impossible d'obtenir, mais nous déclarons qu'à notre connaissance, notre stock est mieux composé, généralement parlant, que celui de n'importe quel autre marchand de quincaillerie en gros du Dominion. Pour votre propre satisfaction, envoyez-nous une commande par poste. Nous vous l'adresserons promptement à des prix raisonnables.

LEWIS BROS., LIMITED, MONTREAL

TOUT CE QUI SE FAIT EN QUINCAILLERIE

FOURNITURES POUR ENTREPRENEURS DE CHEMINS DE FER ET PLOMBIERS,

ARTICLES DE SPORTS, COUTELLERIE, TOITURE PREPAREE, PEINTURES ET VITRE

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

CHANGEMENTS DIVERS

Les cannes à pêche en acier et en bambou sont à des prix plus élevés, du fait de la rareté des stocks et de la difficulté d'obtenir de nouveaux approvisionnements du Japon. Les prix suivants prévalent pour cannes à pêche en bambous: le No 0100 est coté à \$3.75 la douzaine; le No 0110 est coté à \$5.90; le No 0112, est coté à \$6.90; le No 116 à \$8.15 la douzaine. Dans les cannes en acier, les Nos B-96 sont à \$2.10 chaque, les Nos F-96, à \$2.25; les Nos B.C.46 R, à \$2.50 et les B.C.5R, à \$2.50 chaque. Les lignes pour la pêche sont aussi cotées plus haut; la hausse s'appliquant aussi bien aux lignes de soie et de coton qu'aux lignes de chanvre. Les hameçons-mouches, les amorces, les

minnows, les spears, et les filets ont enregistré des hausses représentant de 15 à 20 pour 100. Les glues LePages et Chase en bouteilles sont en hausse de 25 pour 100.

Ainsi les bouteilles d'1 once sont à présent, à \$1.60 la douzaine; les bouteilles de 2 onces, à \$2.25 et les 1/2 canons à \$2.25 la douzaine, pour les LePages. Les prix des Chase sont un peu plus élevés.

Les changements récemment faits dans les prix des outils Stanley s'appliquent aux produits faits en Nouvelle-Angleterre et l'avance de 10 pour 100 annoncée, affecte les niveaux en fer, les ciseaux, etc. Les fusils à air Markham sont en hausse, le King No 14 étant à présent \$2.00 plus cher.

LES "PRIMERS" EN HAUSSE

Une hausse est notée sur les "primers" Winchester, ce qui porte les nouveaux Nos 4 à \$5.-50. Ce prix est par mille et est sujet à un escompte de 10 pour cent sur la liste.

LES PERFORATEURS EN HAUSSE

Les perforateurs de billets de la marque Kraeuter ont subi une hausse de 40 pour cent.

LES "TERNE PLATES" AMÉRICAINS ET LES COKES SONT EN HAUSSE

La tendance sur les approvisionnements disponibles de fer-blanc est pour des prix plus fermes. Les "cokes" américains 14 x 20 sont

La Vente des "Bons Chemins"

Avez-vous vu notre publicité sur les Routes?

Elle paraît dans les principaux journaux quotidiens ainsi que dans plusieurs des meilleurs journaux d'agriculture canadiens. Elle accomplit une grande oeuvre dont profitera certainement tout commerçant qui tient le "Ciment Canada", car dans la construction des chemins, plus que dans n'importe quel autre emploi du ciment, il y a à faire des ventes de ciment par grandes "quantités". Nous travaillons en faveur des bons chemins parce que le "mouvement des bons chemins" cause un plus grand usage de ciment et parce que nous pouvons démontrer que la véritable bonne route est en ciment. Vous—marchand de ciment—devriez prendre part au mouvement des "bons chemins" pour les mêmes bonnes raisons. L'un des moyens que vous pouvez employer pour donner votre concours—et un concours pratique—c'est de nous avertir quand vous entendrez parler du projet de construire une nouvelle route dans votre voisinage.

Nous serons heureux de nous mettre en communication avec les commerçants progressifs de chaque ville où nous ne sommes pas représentés.

*Adressez-vous au département
de la Publicité de la*

CANADA CEMENT COMPANY, Limited

86 Immeuble du Herald,

MONTREAL

à \$17.00 de base et les pleines mesures 20 x 28 sont cotées à \$34.00.

LES LANTERNES

Une hausse de 50 cents la douzaine a été appliquée aux prix des lanternes à air froid. Cette hausse s'applique aux styles à globe long et court et les prix à Montréal, sont à présent, de \$12.50 la douzaine.

L'HUILE DE CHARBON EN HAUSSE

Une hausse d'1 cent a pris effet pour l'huile de charbon. Cela porte la Royalite à 18c; la Polarine à 21c et l'Electroline à 21c. La gasoline se maintient ferme.

L'HUILE DE LIN EN HAUSSE DE 4c.

Le marché de l'huile de lin a marqué une fermeté qui s'est traduite par une hausse de 4c, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon Impérial	
	Brute	Bouillie
1 à 4 barils . .	\$1.48	\$1.50½
5 à 9 barils . . .	1.47	1.49½
10 à 25 barils . .	1.46	1.48½

LA TERE BENTHINE

La térébenthine a plutôt tendance à la baisse. Nous cotons:

Térébenthine	Le gallon Impérial	
5 liv. et plus . . .	\$0.69	\$0.71
Lots de 1 baril . . .	0.70	0.72
Petites quantités . . .		0.83

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN BAISSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une baisse de \$1.00 les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$14.50 les 100 livres; lots d'une tonne, \$15.00 les 100 livres, et plus petites quantités, \$15.35 les 100 livres.

LE MASTIC

Il y a eu une baisse de 50 cents les 100 livres pour le mastic. Maintenant qu'il a été décidé d'éliminer les barils de 50 livres, il y aura une plus grosse demande pour les récipients de 25 et de 100 livres. Les nouveaux prix sont sur la base suivante:—

En vrac, casks, \$4.10 les 100 li-

vres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastic bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

LES RABOTS EN HAUSSE

On note une hausse sur les prix des rabots. Cette hausse s'applique aux lignes Stanley et s'évalue de 15 à 30 cents sur chacune des lignes affectées. Ainsi, les nos 2 ont été portés de \$2.80 à \$3.00; les nos 11, de \$3.15 à \$3.25; les nos 20, de \$6.00 à \$6.35; les nos 48, de \$3.85 à \$4.15; les nos 148, de \$2.90 à \$3.10; les nos 71, de \$2.95 à \$3.15; les nos 127, de \$2.05 à \$2.20; les nos 129, de \$2.40 à \$2.60; les nos 135, de \$2.05 à \$2.20 et les nos 289, de \$2.80 à \$3.00.

LES LENTILLES EN HAUSSE DE 33 1-3 POUR 100.

Le changement d'escompte concernant les lentilles ne peut manquer d'intéresser les marchands d'accessoires d'auto. Il y a eu sur ces verres grossissants une hausse de 33 1-3 pour 100, s'appliquant à toutes les lignes régulières.

MASTIC

Fait des meilleures matières premières qu'il soit possible d'obtenir, par nos procédés spéciaux de moulage.

Cela vous paiera de prendre en stock le mastic de la marque "M.R.M."

En boîtes en fer-blanc, boîtes en fer, barils ou caques.

POINTES EN ZINC POUR VITRIERS

En paquets d'une demi livre.

BLANC DE PLOMB

Le blanc de plomb pur, marque "Tiger" est un blanc de plomb auquel on peut se fier; voilà 50 ans qu'il donne satisfaction.

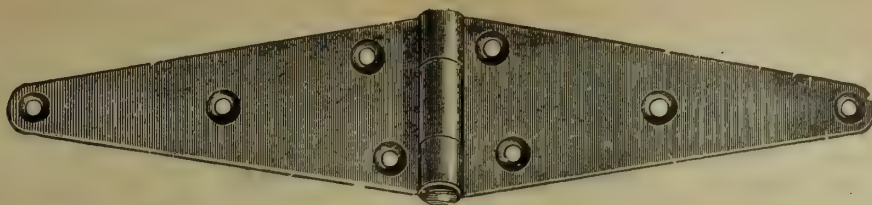
Prix fournis gracieusement sur demande.

THE MONTREAL ROLLING MILLS CO.

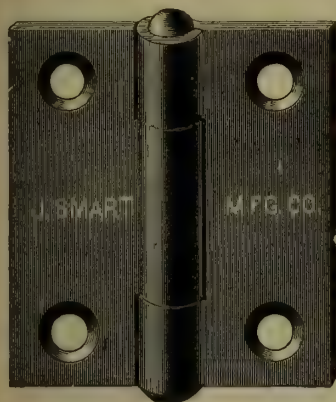
MONTREAL

P.Q.

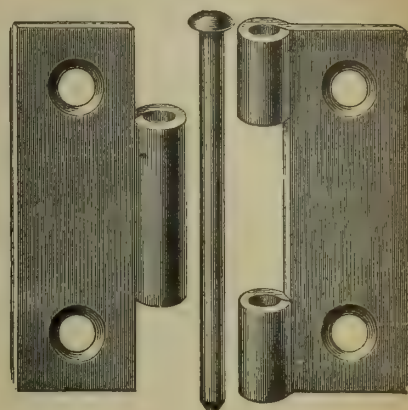
Couplets



Charnières



Nous pouvons vous fournir des Couplets et Charnières forgés. Nos modèles, grandeurs et finis sont très variés, ce qui nous permet de remplir vos commandes, depuis les plus petites tailles jusqu'aux plus grandes.



The Canada Foundries & Forgings, Limited

Usine James Smart

BROCKVILLE, (ONT.)

WINNIPEG, (MAN.)



Ces Compagnons Veulent **DISSTON** SAWS AND TOOLS

(Les Scies et Outils de Disston)

Une enquête faite récemment dans les magasins de ferronnerie de plus de dix-huit états a démontré de nouveau que la plupart des charpentiers se servent des Scies Disston et insistent pour qu'on les leur procure.

L'approbation de l'ouvrier est la preuve de la qualité.

Henry Disston & Sons Ltd.

2-20 Avenue Fraser, Toronto (Can.)



LA CONSTRUCTION

Réparations à magasin, \$1,000, Montréal, (47 rue Saint-Alexandre) (Montréal, 47 rue Sainte-Catherine-Est). Propriétaire et entrepreneur général: Benjamin Franklin, 161 avenue de l'Hôtel de Ville. Architecte: C. Dufort, 195 rue Sainte-Catherine-Est. Pour être occupé par P. Gagnon et Cie, 2 étages: 20 x 55, construction en briques; fondation en ciment, toiture en gravois.

Changements à magasins, \$7,500, Montréal, 1236 à 1242 Boulevard Saint-Laurent. Propriétaire et architecte: Banque d'Hochelaga, 112 rue Saint-Jacques. Gérant général: B. Leman. Gérant: F. G. Leduc. Intendant de la construction: M. Deguise. Les soumissions pour contrat général n'ont pas encore été appelées.

Succursale de banque, Outremont coin Avenue du Parc et rue Bernard.) Propriétaire: Banque Molson, 200 rue Saint-Jacques, Montréal. Gérant général: Edward C. Pratt. L'époque de la construction n'est pas encore décidée.

Réparations à hôtel, \$5 500, Montréal, 11 rue Commons. Propriétaire: Hermine Beaudry, c-o entrepreneur général. Entrepreneur général: E. Barabé, 624 rue Montcalm. La bâtisse sera occupée par le "Star Café". 4 étages, 50 x 60, construction en pierre, toiture en gravois.

Pertes par le feu. Résidence et hangars, Saint-Boniface, P.Q., (Comté Saint-Maurice). Propriétaire: Nazaire Lafond. Destruction totale. Assuré. Reconstruira immédiatement. Construction en charpente, toiture en bardeaux, etc.

Changements à résidence: \$7,000.00, Montréal, (24 Avenue du Collège McGill). Propriétaire: Ls. Albert Dubrule, 22 rue Redfern. Architecte: G. B. Monette, 8 rue Craig Ouest. Entrepreneur général: Alfred Mercure, 419 rue Labrecque, 3 étages, 26 x 40, construction en briques solides. Electricité. Morris Pelletier, 310B rue De Lanau-

dière. Les contrats de plomberie, chauffage et plâtrage ne sont pas encore accordés.

Réparations à manufacture: \$5,000. Trois-Rivières. Propriétaire: Anselme Dubé, rue de Bellefeuille. Le propriétaire fera des réparations générales à la manufacture endommagée par le feu. Construction en briques et en charpente. Machinerie à être remplacée.

Garage privé, \$5,000, Montréal, (près de la rue Saint-Patrice). Propriétaire et entrepreneur général: Imperial Oil Co., 918 rue Saint-Patrice. Gérant général: W. W. Oswald. Gérant de district: M. Hewitt. Le propriétaire fait tous les travaux. 1 étage, 54 x 8, construction en fer galvanisé ainsi que toiture; fondation en ciment; chauffage à l'eau, etc.

Agrandissement d'usine, \$50,000.00. Trois-Rivières, 7 rue Saint-Maurice. Propriétaire: Canada Iron Foundries Ltd, rue Saint-Maurice. Intendant: Douglas J. Peake, c-o compagnie. Travaux à partir au printemps prochain. 250' x 10', construction en charpente et en briques.

Matériel demandé. Résidence, \$8,000. Maisonneuve (rue Ontario Est). Propriétaire: Dr. R. Laporte, 2244 rue Ontario Est. Architecte: C. A. Reeves, chambre 709, Power Building, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Entrepreneurs généraux: J. Paradis & Co., 415 rue Joliette, Montréal. 3 étages, 25 x 45, construction en brique. Electricité, plomberie et chauffage, travaux à la journée. Les entrepreneurs généraux ont besoin de quantité de tuiles rouges, lattes en bois et en métal, baigns, 3 bassins, 3 cabinets d'aisance, fils électriques, tuyaux, radiateurs, valves, etc.

Deux résidences, \$6,000, Montréal, (Avenues Merritt et Nelson). Propriétaires: Eastmount Land Co., 92 rue Notre-Dame Est. Entrepreneur général: V. Saurette, 197 avenue Galt, Verdun. 2 étages, 21 x 32, construc-

tion en briques. Président: M. Pipp. L'entrepreneur fera tous les travaux à la journée.

Y. M. C. A. Hut. Amusement, Montréal. Propriétaire: Y. M. C. A., 127 rue Drummond. Secrétaire général: C. K. Calhoun, 127 rue Drummond. Les travaux commenceront dans trois mois environ.

Conversion de résidence en plain-pieds, \$12,000, Montréal, (142 rue Mansfield). Propriétaire: Mlle F. Murray, 66 rue Morris, Ogdensburg, N. Y. Architecte: R. Gariépy, 54 rue Notre-Dame Ouest. Entrepreneur général: Wm. Boivin, 1238 rue Chabot. 4 étages, 28 x 38, construction en pierre.

Prix demandé pour matériel, magasin (ameublement), \$20,000, Trois-Rivières, (111 rue Bonaventure). Propriétaires: E. Julien & Cie, Ltd, 1228 rue Saint-Valier, Québec. Intendant: Jos. Linteault. Entrepreneurs généraux, propriétaires. Contremaître de la construction: P. Trudel. Les propriétaires désirent des prix pour 40,000 briques plastiques; 20,000' B. M. 3" bois d'épinette, etc.

Usine de filtration, \$75,000, Lévis. Propriétaire: conseil de ville. Commis, Lionel Lemieux. Ingénieur: F.-X. Desrochers. Capacité journalière: 2,000,000 de gallons. Le conseil a changé de décision et a nommé Hamel et Tessier, 51 rue Saint-Pierre, Québec, ingénieurs, en place de Ouimet et Lésage, Montréal.

4 pavillons, \$20,000. Cap de la Madeleine. Propriétaires: St. Maurice Paper Co., 1 pavillon est complété; les trois autres seront construits au printemps.

Le Conseil de Ville des Trois-Rivières, commis: Arthur Béveau, a obtenu une législation spéciale pour dépenser \$100,000.00 à l'érection de bungalows pour ouvriers, etc.

Ecole technique Trois-Rivières, Qué. Propriétaire: Conseil de Ville. Maire: Hon. M. Tessier. Commis: Arthur Béveau.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Dame Alphonsine Legris, veuve de Joseph Emile Dumesnil, Héritiers de Théodore Carrière, 21 janvier, 10 a.m., 388 Sainte-Catherine Est, La-verdure.

Fischel Schip, Dame Kate McDonnell et al, 21 janvier, 10 a.m., 194 Bishop, Robillard.

J. Fiebrook, L. Rittenbrand, 21 janvier, 3 p.m., 926 Saint-Laurent, Robillard.

Jas. E. Wilder, J. Bastien, 21 janvier, 10 a.m., 539 Amherst, Lapierre.

H. Klehrer, Abte Glick, 22 janvier, 10 a.m., 650 Sanguinet, Racine.

A. Boucher, Mme E. Connolly et al, 19 janvier, 11 a.m., 4 Boulevard, Durocher.

The King, Alph. Duhamel, 21 janvier, 11 a.m., 1018 Cartier, Coutu.

G. A. Dupont, F. F. Bessette, 21 janvier, 333 Mont-Royal Est, Bissonnette.

M. Galler, M. Greenberg, 21 janvier, 11 a.m., 539 Amherst, Lapierre.

U. R. Tannahill, W. J. Edmunds, 21 janvier, 10 a.m., 1511 Wellington, Steinman.

S. Croysdill, Chas. Finkelstein, 21 janvier, 11 a.m., 659 Coloniale, Proulx.

Mme G. A. Philipps et vir, Mme M. Jacobs, 21 janvier, 10 a.m., 578 Dorchester Ouest, Rochon.

North End Coal Co., Ltd., J. H. Fortier, 21 janvier, 10 a.m., 27 Avenue Collège McGill, Desroches.

Z. Charland, A. Bucci, 21 janvier, 10 a.m., 155 Régina, Giroux.

Mlle R. Grevert, Anne Stein et vir, 22 janvier, 11 a.m., 879 Avenue Hôtel de

Ville, Steinman.

M. Rafolovitch & Co, L. V. Thomas, 22 janvier, 11 a.m., 436 Avenue Victoria, Normandin.

Dominion Paper Co., W. H. Kolonier, 22 janvier, 11 a.m., 93 Drolet, Normandin.

M. Breitman, A. Lawlor, 22 janvier, 10 a.m., 57 Troy, Steinman.

E. D. Lauzon, Octave Benoit, 23 janvier, 10 a.m., 358 Chambord, Coutu.

Z. Pesant, Alex. Mackay, 23 janvier, 1 p.m., 2 Saint-Mathieu, Trudeau.

Veuve A. Hébert, G. Libersan, 23 janvier, 10 a.m., 1086 Berri, Bissonnette. Cohen, Ltd., Alex. Foulds, 23 janvier, 11 a.m., 29 Overdale, Desroches.

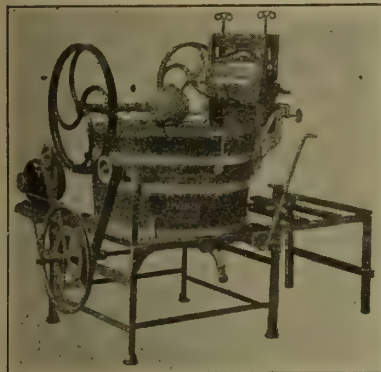
Wesley McConnell, Robert Miller, 23 janvier, 10 a.m., 321 Craig Ouest, Marson.

E. A. Penn, Evelyn Morrison et vir, 23 janvier, 2 p.m., 2565 Christophe Colomb, Racine.

Tenez-vous cette
HYDRO LAVEUSE SUR BANC ELECTRIQUE

Maxwell ?

VOICI une ligne de vente excellente pour votre commerce de haute classe — une laveuse et tordeuse combinées. La "Hydro"



Maxwell est manœuvrée par un moteur de huit chevaux-vapeur qui peut se visser à toute commutation ordinaire. La tordeuse peut se déplacer comme on le désire. Toujours sous un parfait contrôle. Peut être mise en marche par moteur à gazoline, si on le veut. Lave les tissus les plus délicats sans aucun danger pour eux.

Ecrivez pour avoir un catalogue illustré.

MAWCELLS LIMITED

ST. MARYS' (Ontario.)

(C)

Feuilles d'Etain
Fer-blanc Terne
Fer-blanc Canada

Vente exclusive au Commerce de Gros

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

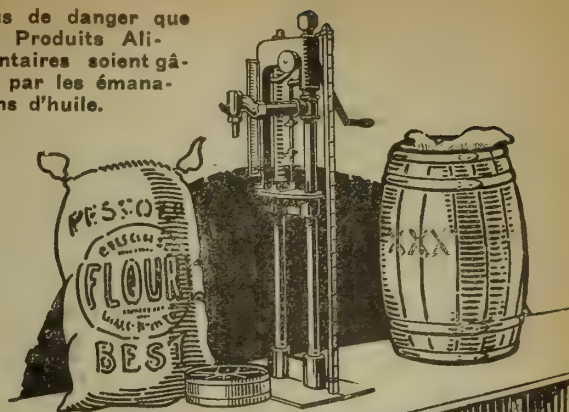
Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufac. de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

Plus de danger que les Produits Alimentaires soient gâtés par les émanations d'huile.



Système d'Emmagasinage de l'Huile **BOWSER**
ESTABLISHED 1885

Les dommages sérieux qui arrivent fréquemment aux approvisionnements alimentaires par les émanations d'huile, sont dus à l'emmagasinage défectueux de l'huile. Les émanations, du fait de leur assimilation facile avec l'air, se répandent dans tout le magasin où tous les aliments capables d'absorption et de contamination sont rendus inutilisables.

Le BOWSER retient les émanations d'huile (qui sont d'ailleurs la force et le corps de l'huile), là où elles doivent être, c'est-à-dire dans l'huile même — et préviennent toutes autres pertes telles que renversement, égoutement, sur-mesure, etc.

Tout marchand vendant de l'huile devrait avoir un Bowser — c'est un épargneur d'argent et un producteur de profits.

Ecrivez à présent pour catalogue.

S. F. BOWSER & Co., Inc.
TORONTO (Ont.)

BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS
PARTOUT

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTIONS

Standard Iron Metal Co., Montréal, R. Mofsovitch Goolack, séparé de biens de J Bond. Filé le 27 décembre 1917.

Mishkin Co., Montréal, M. Rabinovitch. Filé le 2 janvier 1918.

Dom. Leather & Shoe Findings Co., Montréal, S.-A. Ritz, B. Ritz. Depuis le 1er janvier 1918.

The Original Public Wash Stand, Montréal, Fred. Dutilly. Filé le 22 décembre 1917.

Imperial Cigar Store, Montréal, J. Epstein, séparé de biens de H. Schleifer. Depuis le 27 décembre 1917.

Verdun Department Store, Montréal, D. Schloman, Sam.-M Scheffer. Filé le 5 janvier 1918.

Morris & Morris Ladies Garment, Montréal, M. Morris. Filé le 21 décembre 1917.

Edina Ice Cream Parlor, Montréal, Jas. Papous. Filé le 24 décembre 1917.

J.-E. Lalonde Co., Successions, Montréal, I. Lalonde. Filé le 24 décembre 1917.

NOUVELLES COMPAGNIES

Imperial Cigar Store, Montréal, S. Lazar, séparé de biens de Sarah Cilman. Depuis le 21 décembre 1917.

Agence Canadienne d'Importations C. Mainville, séparé de biens de A. Lafleur. Depuis le 27 décembre 1917.

Mishkin Co., Montréal, I. Mishkin, séparé de biens. Depuis le 1er décembre 1917.

Dom. Leather & Shoe Findings Co., Montréal, H. Karasik, en communauté de biens de J. Bramdin. Depuis le 2 janvier 1918.

Canadian Architectural Brass and Iron Works, B. Simon, séparé. Depuis le 2 janvier 1918.

New Model Fur Mfg. Co., Montréal, H. Bromberg, séparé de biens de Y. Mendelcorn. Depuis le 5 janvier 1918.

Liberty Mfg. Co., Montréal, J.-M. Shaw, non marié. Depuis le 3 janvier 1918.

Federal Clothing Co., Montréal, A. Godel, non marié. Depuis le 4 janvier 1918.

J. Kurzman Co., Montréal, J. Kurzman, séparé de biens de Isidore Adelson. Depuis le 3 janvier 1918.

Vogue Waist Co., Montréal, E. Violet Rose, séparé de biens de Jack-Ph. Lexee. Depuis le 2 janvier 1918.

Wedgerite Piston Ring Co., Ltd., Avenue du Parc. Incorporée par L.P. Fédéral, 5 décembre 1917. C.-A. Gareau, président.

Russell Murray Cocoa Mills, Ltd., 25 Saint-Nicholas, Incorporée par L.P. Fédérale, L.-A., le 1er décembre 1917, J.-Russel Murray, 241 Clark, pré-

sident.

Papineau Packing and Butchers Store, R. Mandelman, M. Rubin. Depuis le 7 décembre 1917.

Davis & Le Diouris, Tailleurs, Montréal, Jacob Davis, veuf de Annie Saperias, Pierre Le Diouris, en communauté de biens de Jeanne Langlois. Depuis le 2 janvier 1918.

Silk Products Co., Montréal, Alfred-S. Pollack, séparé de biens de Carl-L. C. Boehmer, en communauté de biens. Depuis le 2 janvier 1918.

Joffre Bakery, Montréal, E. Velozzi, J. Guers, J. Berthuin. Depuis le 1er octobre 1917.

J.-E. Lalonde, Enregistré, Epicerie et Ferronnerie, I. Desmarais, femme séparée de biens de J.-E. Lalonde. Depuis le 21 décembre 1917.

The Original Public Wash Stand, Montréal, Percy Gilbert Nichols, en communauté de biens de E.-M. Le-page. Depuis le 22 décembre 1917.

R. O. Miller, Enreg., 4124 Sainte-Catherine Ouest, R. O. Miller, séparé de biens de Mary Jane Thomas. Depuis le 21 décembre 1917.

Arlington Bicycle Co., Montréal, R. Alb. Radmore, en communauté de biens de Margaret Jane Hawke. Depuis le 26 décembre 1917.

Montreal City & Harbour Waste & Metal Co., J. Bathanski, marié en Russie. Depuis le 21 décembre 1917.

Welding & Supplies Co., Montréal, Chs. Royer, de Maisonneuve, séparé de biens de M. H. Godefroid. Depuis le 27 décembre 1917.

Veneers & Panels Ltd, 120 Saint-Jacques, Chambre 915, incorporée by L.P. fédéral, le 29 août 1917. A. Wainright, président.

J. & T. Bell, Ltd, Montréal, incorporée par L.P. fédéral, le 11 décembre 1917. H. E. Moles, président.

Robb Engineering Works, Ltd., 285 Côte du Beaver Hall, incorporée by L. P. fédérale, le 27 décembre 1917. Geo. H. Duggan, président.

O'Connors, Ltd, 204 Saint-Jacques, incorporée par L.P. fédérale, le 6 décembre 1917. A. P. O'Connor, 2518 Park, président.

Royal Trading Co., Annual Bye Products, Montréal, Archibald J. Graham Wood, V. S. non marié, Jos. Alb. Fréchette, V. S. séparé de biens de Virginie Saint-Jean, depuis le 3 janvier 1918.

Mercantile Business Exchange, Montréal. The Business Employment Bureau, Montréal, Paul Wm. Van Doorn, séparé. Jas. F. Delaney, séparé. Depuis le 3 janvier 1918.

Lion Brand Shoe Regd., Montréal, O. Chevretils, non marié. P. Art. Lapointe, séparé de biens de Anna Mailhot. Depuis le 17 novembre 1917.

Eugène Sauvageau, Epicier, Montréal. Eug. Sauvageau, séparé de biens de A. Beauchamp. Depuis le 22 décembre 1917.

Théo Lessard, fils, Montréal, J. R. Lessard, non marié. Depuis le 22 décembre 1917.

A. Courtois Frère, Foin et Grain, Montréal, A. Courtois en communauté de biens de Eugénie Gauthier. Depuis le 19 décembre 1917.

Khaki Supply Co., Jas. Shipman Dunn, séparé de biens de K. Forrest. Depuis le 22 décembre 1917.

Sherbrooke Shoe Repairing, Montréal, I. Krap, marié en Pologne avec C. Kerchingbaum. Depuis le 22 décembre 1917.

Morris Construction Co., Montréal, Wm. G. Pyper, séparé de biens de A. E. Thom. Depuis le 20 décembre 1917.

P. Wm. Smith Oil Co., Montréal. P. Wm. Smith, séparé de biens de Caroline Estelle Ellis. Depuis le 5 janvier 1918.

Leduc's Private Garage, Léo Leduc, non marié, depuis le 29 décembre 1917.

American National Fish Co., Montréal, D. Dunnkins, marié à New-York, avec A. Margoleese. Michael Stein, non marié. Depuis le 18 décembre 1917.

Leannpark Realty, Ltd., 130 Avenue des Pins Ouest, incorporée par L.-P. provinciale, le 18 novembre 1916. E. Lafontaine, secrétaire-trésorier.

Madigan & Darbyson, Ingénieurs contracteurs, Montréal. Wm. H. Madigan, A. A. Darbyson, tous deux non mariés. Depuis le 1er novembre 1917.

Eastern Equipment Co., Ltd., 211 Mc-Isitt, Montréal. Incorporée par L.P. fédérale, le 1er octobre 1917. Wm. Fraser, président.

NOUVELLES COMPAGNIES FEDÉRALES

Canadian Northern Realities Ltd, Toronto, \$40,000.00.

Hatfield & Scott Co., Ltd, Hartland, N.B., \$49,000.

R. Laidlaw Lumber Co., Ltd, Toronto, \$2,000,000.

Laboratoire Nadeau, Ltd, Montréal, \$35,000.

J. A. E. Gauvin Drug Store, Ltd, Montréal, \$200,000.

McKinnon Columbus Chain Ltd, Saint-Catharines, Ont., \$4,066,000.

Birks Corner & Co., Ltd, Montréal, \$100,000.

Boston Insulated Wire & Cable Co., Ltd, Hamilton, \$100,000.

Canadian Oil Casting Co., Ltd, Montréal, \$300,000.

Sterling Imports Ltd, Montréal, \$30,000.

W. Olvins Ltd, Montréal, \$2,000,000.

National Grocers, Ltd, Nort Bay, Ont., \$1,500,000.

Saint-Germain & Fraas, Ltd., Ottawa, \$40,000.

Wholesale Lumber Dealers Association, Que., Toronto.

Acme Laboratories Ltd, Toronto, \$50,000.

COMPAGNIES PROVINCIALES

Compagnie d'Aqueduc Hébertville, Saint-Bruno à Hébertville Station, \$49,000.

Ls. Beaulieu, Ltd, Québec, \$149,090.

St-Maurice Light Heat & Power Co.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H BARNETT COMPANY,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces
du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Austra-
lie, etc.Nous manufacturons toutes sortes d'outils
de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 37

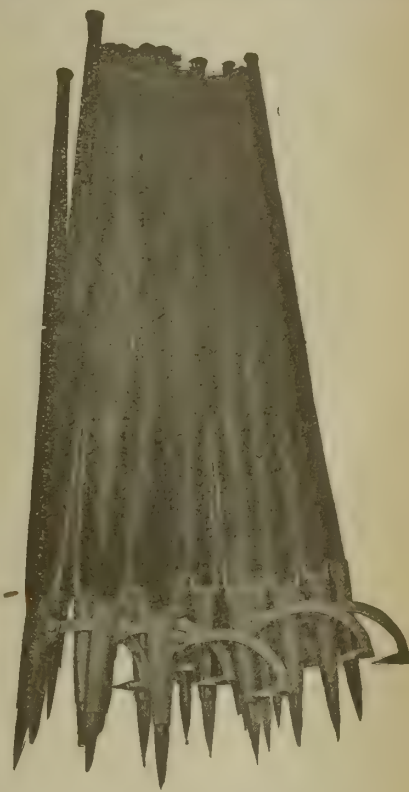
Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les
Marchands de ferronnerie en gros et en dé-
tail.

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE - (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

EN LIQUIDATION

Rawdon Heights Realities, Ltd, Mont-
réal, J. J. Robson, curateur.

CURATEURS

F. Duchesneau de Saint-Tile, J. P. E.
Gagnon, de Québec, curateur.
Succession vacante de J. B. Gosselin,
de Saint-Adrien de Ham, Ed. Ratte,
de Saint-Adrien de Ham, curateur.

AUTORISE A FAIRE AFFAIRES

Oxo Ltd, Montréal.

DEMANDE DE SEPARATION DE BIENS

Inda Novick, Montréal, v. S. Trabits-

ky.

C. Lambert, Sherbrooke, v. T. Verret-
te.Hassebee Haddad, Sherbrooke, v. D.
Nassour.

AVIS DE DIVIDENDE

O. Turcotte v. de Saint-Odilon de
Cramcourne, un premier et final di-
dende, payable le 28 janvier par J.
P. E. Gagnon, de Québec, curateur.
M. Parcon, Montréal, un premier et
final dividende, payable le 26 jan-
vier par V. Lamarre, curateur.
A. Rochette, Québec, un premier et
final dividende payable le 29 jan-
vier, par Larue et Cie, de Québec,
curateurs.Alyre Talbot, (Octave Brochu, Reg.)
Québec, un deuxième et final divi-
dende, payable le 29 janvier par La-
rue et Cie, Québec, curateurs.

ABANDON JUDICIAIRE

Par The Fashion Clothing Store, Qué-
bec, Lefaivre et Gagnon, de Québec,
gardiens provisoires.
Par I. M. Hockstein, Montréal, L. F.
Churchill, gardien provisoire.
Par F. Lonergan, Reg. (Mount-Royal
Economic Store), Montréal, J. T.
Smith, gardien provisoire.
Par Fred Cid, de Thetford Mines, J.
P. E. Gagnon, de Québec, gardien
provisoire,

LES TRIBUNAUX

SAISIES ARRETS EN COUR SUPERIEURE

J. Dunlop, J. v. J. C. Grant, et Crédit Can. Inc., T.-S., \$131.
 Installment Investment Co., Ltd. v. L. P. Fortin, et Wm. C. Bloomingdate, T.-S., \$8,951.
 E. Vanier v. C. Walker et G.T.R.
 C. Lareault v. W. Gerz Riaviez et G. Bouskovitch, T.-S., \$41.
 Internal Lumber Co. v. L. F. Jarry et R. Blais, T.-S., \$267.
 J. Lamoureux v. A. Blouin et E. Lacasse, T.-S., \$214.
 D. S. Wilkie v. A. W. MacDougall et A. Burnett, T.-S., \$478.
 L. Lefebvre v. A. Miki et Dom. Bridge Co., T.-S., \$150.
 W. Jetté v. D. Lalonde et al et David Aubry et al, T.-S., \$3,444.
 L. DeBoeck v. Mme L. Gitry et vir et Mme G. Beaudin et vir, T.-S., \$948.
 Mile H. Blais esqual v. H. I. Brassard, et P. Lyall et Fils, T.-S., \$132.
 A. Bouchard v. A. Rock, et J. A. Brosseau, Ltée, T.-S., 4e classe
 Jos. Aubé v. Frs Denis et Can. Vickers, Ltd, T.-S., \$148.
 H. Langevin v. J. Versailles et Révérend J. S. Ereaux, T.-S., \$549.
 A. Hébert v. Wm. Provencher et E. Galebert et al T.-S., \$26.
 M. Vincent v. J. E. Lagarde, et Strathclaire ire Ins. Co., T.-S., \$223.
 V. C. Duff v. A. Renaud et Ville de la Pointe aux Trembles, T.-S., 4e classe.
 Gerwood Lamb Motors Ltd v. E. A. Pigeon et Pigeon et Parad's, T.-S., 4e classe.
 J. A. Jacques v. Smith et Sainte-Marie et R. Macfarlane & Co., Ltd, T.-S., \$154.
 Mme Boyd v. F. Vogel et F. McGahon et al, T.-S., \$190.
 Mme B. Kelly v. G. A. Walsh et Dom. Bridge Co., Ltd, \$35.
 La Sauvegarde v. B. Grandguillot et Banque d'Hochelaga, T.-S., \$484.
 H. Brydges v. T. Laurence et L. Holmes Hogue et Co., T.-S., \$388.
 J. C. Dubord v. F. Delicate & Co. et A. Pasquale, \$739.
 E. St. Jacques v. B. Grandguillot et Banque d'Hochelaga.
 J. Pringle v. Morris M. Grimm et Brisco Motor Co., T.-S., \$256.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Ville de Maisonneuve v. Art. Deslongchamps et Jos. Hamelin, Maisonneuve, \$361.
 Virginie Gibouleau v. M. Marcovitch, Montréal, \$286.
 Dagenas et Caron v. Lucien et Emilien Cloutier et Lucien Cloutier et Cie Montréal, \$822.
 Montreal Standard Pub. Co., Ltd., v. H. C. Bellew, Montréal, \$120.
 E. Guilbault v. J.-H. Tehrien, Montréal, \$199.
 M. Légaré v. Amédée Tremblay, Montréal, \$196.
 E. W. Dufort, v. Jos. Pérodeau, Montréal, \$154.
 Succession Wm. A. Hirsch v. Thos. Fraser, Radenack, \$755.

B. Greenspoon v. Abraham Lebovitch et Les Quatre Saisons de Rimouski, Rimouski, \$183.
 Lacaille, Gendreau et Cie v. A. Daignault, Les Cèdres, \$291.
 J. S. U. Dupras v. Sarah Klein, Mme Isaac Workman et Succession Isaac Workman, Montréal, \$1,917.
 Economic Realty Ltd v. Wasy Hoszko, Montréal, 332.
 J. Rivest v. J. A. Perrault, Montréal, \$210.
 Philip Strachan v. H. Freedman, Montréal, \$709.
 Rock Bradley v. Wilf. Cyr, Pointe Claire, et Richard Byers, et Frs. Leclair, Montréal, \$2,420.
 Hudon, Hébert Co., Ltd v. E. Lecours, Black Lake, \$102.
 Z. A. Aubut v. Mme Liliane iau, Outremont, \$149.
 W. E. Germain v. Geo. Rabinovitch, Montréal, \$306.
 Zoël Tardif v. Ville de Maisonneuve, Montréal, \$320.
 Corporation Village Saint-Elzéar de Laval v. Gédéon Cyr, Saint-Elzéar de Laval, \$128.
 J. H. Simard v. Albéric Cloutier et J. J. Ouellette, Montréal, \$165.
 A. Mendelsohn v. H. Lehrer et S. Berlin, Montréal, \$144.
 Osias Soucis v. Urgèle Brunet, Sainte-Geneviève, \$184.
 Darling Bros., Ltd v. L. Beaudry, Montréal, \$1,008.
 Regent Cloak Co., v. J. N. Tappe, Montréal, \$128.
 A. Jolicoeur v. Dom. Express Co., Montréal, \$50.
 Edmond Dalpé v. Nap. Morin, Maisonneuve, \$720.
 Alphonse Legris v. Succession Théodore Carrière, Montréal, \$411.
 C.-X. Tranchemontagne, Ltd v. J. A. Bonenfant, Saint-Rémi, \$308.
 Maud E. Stewart v. J. A. Jameson, Montréal, \$850.
 J. B. Péloquin v. L. Nault, Montréal, \$821.
 Goodwins, Ltd v. John Jacco, Caughnawaga, \$216.
 Alf. Lambert, Inc. v. P. Thomas, Saint-Rémi d'Amherst, \$186.
 Thomas Girard v. Hermas Gariépy, Montréal, \$100.
 P. A. Degroseillers v. J. E. Z. Beruard, Montréal, \$860.
 P. A. Degroseillers v. Ad. Prevost, et J. E. Z. Bernard, Montréal, \$290.
 Mme E. W. Westover v. Cécile Trudel, Mme Lucien Nault, J. F. Saint-Jules et Armand Mathieu, Montréal, \$2,623.
 Mme Lucien Naud, v. Jos. Fabien, Saint-Jules et Armand Mathieu, Montréal, \$2,623.
 M. Seidman & Co., Ltd v. Sam. Berman, Montréal, \$103.
 Greater Montreal Land Invest v. Wong Fong Chong et Wong Fong Hoo, Montréal, \$2,010.
 J. O. Gagnon v. Cléo Léonard, Montréal, \$316.
 Elisabeth Saint-Denis v. Alphonse Labelle, Montréal, 1re classe.
 Prosper Brissette v. Antime Valin, Montréal, \$2,056.
 W. Giroux v. J. D. Vachon, Montréal, \$500.

McGregor, Banwell, Fence C., Ltd. v. Camille Duplain, Saint-Raymond, \$236.
 Viau Home Land Co., Ltd v. L. A. Ferland, Maisonneuve, \$2,358.
 Hoffman Ducoffe & Co. v. Fred. Cid, Thetford Mines, \$207.
 J. A. Vaillancourt, Ltd v. Uldéric Dufresne, Trois-Rivières, \$78.
 W. H. Dwyer & Co., Ltd v. Int. Mills Ltd, Montréal, \$597.
 J. Freeman v. Seaman Kent Co., Ltd, Montréal, \$42.
 J. B. Henderson v. Albert de Prato, et Maurice Cascarano, Montréal, \$265.
 Ville de Westmount v. Chas. A. Simard, Montréal, \$7,770.
 Ville de Westmount v. Chas. A. Simard, Montréal, \$2,130.
 Henrietta M. Lawlor v. Armand Auger, Montréal, \$2,140.
 Geo. Rabinovich v. M. Miller, Pierreville, \$1,783.
 S. Bercovitch v. Willie Lassalle, A. Alard et Co. et Le Fer au Feu, et E. H. Horner, Montréal, \$104.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Travellers Life Ass. Co. v. A. Glick, \$82.
 Travellers Life Ass. Co. v. A. M. Billette, \$36.
 J. A. Ogilvy & Sons v. Dr. Chas. Dépencier, \$13.
 E. Bergeron v. Ls. F. Jarry, \$17.
 Nap. Charest v. D. Lavigne, \$57.
 C. A. Trudeau v. C. A. Therrien, \$50.
 F. X. Vézina v. E. Morin, \$58.
 O. Collette v. F. X. Desautels, \$2.
 Librairie Beauchemin v. G. Anniello, et al, \$87.
 S. Vallée v. A. Couture, \$63.
 The B.B.B. Ltd v. J. H. Leclair, \$19.
 G. Ost'gny et al v. A. Corbo, \$81.
 J. N. Archambault v. E. Deladurantaye, \$16.
 Cohen Ltd v. T. Rivest, \$15.
 C. Sigouin v. O. Lafrance, \$28.
 G. Dutand v. P. Charas, \$11.
 W. Drouin & Co. v. D. Guay, \$2.
 Willis Faber Co. v. W. P. Sanchez, \$37.
 Renfrew Mach. Co. v. Geoffroy Lavallée, Valcourt, \$52.
 J. W. Donville et al esqual v. E. Rainpois, \$20.
 C. Aumais v. G. Rioux, \$40.
 A. Moquin v. A. Daoust, \$43.
 M. Hazen v. E. C. Hodges, \$14.
 W. Sayer & Heller Inc. v. J. A. Fortin, \$10.
 Williams Mfg. & Co. v. A. R. Grafton, \$80.
 Mme Tho. Tinkler v. T. W. Way, \$68.
 Béisle Frères, Ltd v. A. Boissonneau, G. Mathurin v. L. Clark, \$6.
 Mme L. Desjardins et vir v. R. Joly, \$48.
 Econom'c Realty Ltd v. E. Proulx, \$17.
 M. Rafalovitch & Co. v. Ad. Nadeau, \$18.
 P. Brossard v. D. S. MacLeod, \$5.
 Montreal Darv Co., Ltd v. The Ozo Water Co., \$5.
 Cie Générale Frais Funéraires v. L. A. Simard, \$5.
 A. A. Dufault v. M. Hamel, \$71.

GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Pourquoi ne pas se tenir au courant des prix et faire un profit raisonnable? Nous donnons ici une liste de différents produits du Canada et d'ailleurs. Consultez ce document avant d'acheter et écrivez à ces maisons afin de connaître leurs prix.

- Acier en barre**
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.
- Affiche-réclame**
Canadian Poster Co.
- Allumettes**
The E. B. Eddy & Co., Ltd.
- Architecte**
L. R. Montbriand.
- Armes à feu**
Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.
- Assurances-feu**
Assurance Mont-Royal.
British Colonial Fire Ins. Co.
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.
Esinhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.
- Assurance-vie**
Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.
- Auditeur**
Benoit et DeGrosbois.
- Banques**
Banque d'Hochelega.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
- Banquier**
Garand, Terroux & Co.
- Bas**
Chipman Holton Knitting Co.
- Beurre de Peznut**
Wm. Clark, Ltd.
- Bières et Porter**
Molson's Breweries.
National Breweries.
- Boîtes en fer blanc lithographiées**
J. N. Warminton & Co.
- Borax**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Bouchons**
S. H. Ewing & Sons.
- Bourures et colliers pour**
American Pad & Textile Co.
- Broche d'embouteillage**
S. H. Ewing & Sons.
- Cacao**
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.
Cowan & Co.
- Cafés**
Kearney Bros., Ltd.
- Café condensé**
Borden Milk Co.
- Caisse Enregistreuse**
National Cash Register Co.
- Capotules pour bouteilles**
S. H. Ewing & Sons.
- "Cateup"**
Wm. Clark, Ltd.
Helms Co.
- Charbon**
Geo. Hall Coal Co.
- Chaudrons**
Manufacture Jas. Smart.
- Chocolats**
Walter Baker & Co.
- Cigarettes**
Imperial Tobacco Co.
- Ciment**
Canada Cement Co.
- Cognacs**
Henri Roy.
- Cornichons**
Heintz & Co.
L. Semetys.
- Corn Starch (Amidon)**
The Canada Starch Co.
- Courroies pour boîtes**
J. E. Beauchamp & Co.
- Coton (manufacturier)**
Dominion Textile Co.
- Crème de tartre**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Curateur**
E. St-Amour.
- Cuves**
The E. B. Eddy & Co.
- Claques**
Can. Consolidated Rubber Co.
- Clous-grappins**
J. N. Warminton & Co.
- Collection de comptes**
Handy Collection Ass'n.
- Collets (faux-cols)**
Cluett, Peabody & Co.
- Comptables**
Benoit & DeGrosbois.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
- Confitures**
Dominion Canners, Ltd.
- Conserves de viande**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Conserves de fruits**
Dominion Canners, Ltd.
- Crochets pour seaux**
J. N. Warminton & Co.
- Eaux gazeuses**
Art. Brodeur.
- Epingles à linge**
Wm. Cane & Sons Co.
- Essences Culinaires**
Henri Jonas & Cie.
- Ecrous**
Manufacture Jas. Smart.
- Enseignes décalcomanie pour vitrines**
J. N. Warminton & Co.
- Enseignes et Nouveautés**
J. N. Warminton & Co.
- Essence culinaire**
Henri Jonas & Cie.
- Farine**
Lake of the Woods Milling Co.
- Farine préparée**
Brodie & Harvie.
- Fer blanc**
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Ferronnerie etc.**
Aug. Couillard.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.
- Fers à repasser**
Manufacture Jas. Smart.
- Fèves au lard**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Gants de toilette**
Hudson Bay Knitting Co.
- Ficelle**
Beveridge Paper.
- Fourneaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Gants de coton**
American Pad. Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
- Ginger Ale**
Art. Brodeur.
- Gelées**
Dominion Canners, Ltd.
- Glycérine**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Haches**
Manufacture Jas. Smart.
- Hardes faites**
Victoria Clothing.
- Harengs en boîte**
Connors Bros., Ltd.
- Hôtel à Québec**
Hotel Victoria.
- Huile de foie de morue**
La Cie J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**
Imperial Oil Co.
- Lait condensé**
Borden Milk Co.
Canadian Milk Products Co.
- Langue marinée**
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**
E. W. Gillett & Co.
- Liens pour boîtes**
J. N. Warminton & Co.
- Limes**
Nicholson File Co.
- Liquidateur**
E. St. Amour.
- Lumière de poche**
Spielman Agencies.
Canadian Nat. Carbon Co.
- Machines à cordonnerie**
United Shoe Machinery.
- Marchandises sèches**
Greenshields Ltd.
P. P. Martin & Cie, Ltee.
Alp. Racine, Ltee.
- Marmelade**
Dominion Canners, Ltd.
- Marteaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Mélasse**
West India Co.
Leacock Co.
- Métaux en lingots**
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Mince meat (viande hachée)**
Wm. Clark, Ltd.
- Monuments, etc.**
J. Brunet.
- Mops (Vadrouilles)**
Channell Chemical Co.
- Morillons pour crâtes**
J. N. Warminton & Co.
- Munitions**
Remington Arms Co.
- Nouritures pour enfants**
Borden Milk Co.
- Opticiens**
J. A. Langlois.
- Overalls (Salopettes)**
Carhart - Hamilton Cotton Mills.
- Pain pour oiseaux**
Cottam Bird Seed.
- Papeterie**
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Rolland & Fils.
- Papier**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy Co.
McArthur & Cie.
- Papier à construction**
Bird & Son.
A. McArthur.
The Patterson Mfg. Co. (Amatites).
- Panier à mouches**
Tanglefoot.
- Papier-toilette**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.
- Pattes de cochons**
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**
Jamieson.
Martin-Senour & Co.
McArthur-Irwin.
Brandram-Henderson.
- Pelles**
J. E. Beauchamp & Co.
J. H. Roper & Co.
- Planches à laver**
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**
P. Poulin & Cie.
- Poêles à l'huile**
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**
D. Hatton & Co.
- Poli pour auto**
Channell Chemical Co.
- Poli pour meubles**
Channell Chemical Co.
- Pots en grès**
Toronto Pottery Co.
- Poudre à laver**
Canadian Salt Co.
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à nettoyer**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à pâte**
E. W. Gillett & Co.
- Remèdes patentés**
Chamberlin Med. Co.
- Réservoirs à gasoline et à l'huile**
S. F. Bowser & Co.
- Rye whiskey**
Hiram Walker.
- Sacs d'épicerie**
The E. B. Eddy & Co.
- Sacs à farine**
E. B. Eddy & o.
- Sardines**
Connors Bros.
- Sauce "Worcestershire"**
Canada Sauce & Vinegar Co.
- Saucisse**
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**
D. Hatton & Co.
- Savons**
The N. K. Fairbanks & Co.
Fels & Co.
- Scies**
Disston, Henry & Sons, Inc.
Simonds Canada Saw.
Manufacture de Scies de Levis.
- Sceaux**
J. N. Warminton & Co.
- Seaux**
The E. B. Eddy & Co.
- Sel**
Canadian Salt Co.
- Sirop de canne**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Sirop de blé-d'Inde**
Canada Starch Co.
- Sirop de fruits**
Dominion Canners Ltd.
- Sirop pour le rhume**
La Cie J. L. Mathieu.
- Soda caustique**
Canadian Salt Co.
- Soda à laver**
Church & Dwight.
- Soda à pâte**
Church & Dwight.
- Soupe en boîte**
Wm. Clark, Ltd.
- Sous-vêtements**
Schofield Woolen Co.
Kington Hosiery.
- Sucre**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Tabac à chiquer**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**
Furuya & Nichimura.
Kearney Bros., Ltd.
- Thé de boeuf**
Wm. Clark, Ltd.
- Toitures**
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**
Leslie.
Nova Scotia Steel Co.
- Tuyaux de poêle**
Manufacture Jas. Smart.
- Vases et sièges de jardin**
Manufacture Jas. Smart.
- Vermicelles**
The C. H. Catelli Co., Ltd.
- Vernis**
McArthur-Irwin.
Martin-Senour.
Glidden Varnish Co.
- Vernis à chaussures**
Nugget Polish Co.
- Vêtements imperméables**
Can. Cons. Rubber Co.
- Volailles**
P. Poulin & Cie.
- Whiskey**
Jos. Seagram.
J. P. Wiser & Sons, Ltd.

La Banque Molsons

FONDEE EN 1855

Capital Versé \$4,000,000

Fonds de Réserve 4,800,000

SIEGE SOCIAL - MONTREAL.

Succursales dans 98 des principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

Edward C. Pratt, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRISE POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terrebonne--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. -- Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de cette banque aura lieu à son bureau principal, rue Saint-Jacques, lundi, le 11 février prochain, à midi, pour la réception des rapports et états annuels et l'élection des directeurs.

Par ordre du bureau de direction,

A. P. LESPERANCE,

Gérant.

Montréal, le 9 janvier 1918.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 56

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de UN ET TROIS QUARTS POUR CENT (1¾%), étant au taux de SEPT POUR CENT (7%) sur le capital payé de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1917, et sera payable au Bureau-chef de la Banque, à MONTREAL, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1918, aux actionnaires enregistrés dans les livres le 20 décembre prochain.

L'assemblée générale des actionnaires aura lieu au bureau-chef de la Banque mercredi, le 23 janvier 1918, à midi.

Par ordre du Bureau de Direction,

TANCREDE BIENVENU,

Vice-président et gérant-général.

Montréal, 30 novembre 1917.

Déc. 7-14-21-28--Jan. 4-11-18

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

—42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

OPINION SUR LE MARCHÉ

Bryant, Dunn & Co. — S'il est vrai qu'il n'y a pas de fumée sans feu, l'Allemagne goûte les joies d'une crise politique. Les journaux berlinois ne parlent de rien qu'un remaniement ministériel, et qui connaît la censure sait ce que parler veut dire. En tous cas le chancelier n'a pas prononcé aujourd'hui au Reichstag le discours par quoi il devait répondre au président Wilson. S'agit-il d'un de ces maux de gorge diplomatiques dont la durée est d'un jour? Le kaiser ne se dispose-t-il pas plutôt à rendre M. Von Hertling à ses chères études? Telles sont les questions qui demeurent sans réponse et provoquent en Bourse de l'incertitude.

Il est certain que ceux qui ont tablé sur une paix prochaine se demandent s'ils n'ont pas commis une erreur d'appréciation. Les indications sont nombreuses qui tendent à faire croire que la guerre sera longue: arrogance des Allemands à Brest-Litovsk, raids sur l'Angleterre dont le dernier date d'hier; rupture de l'armistice par les Turcs; préparations en France, en Angleterre, aux Etats-Unis en vue d'une longue campagne. Dans ces conditions la faiblesse du marché, la faiblesse surtout des valeurs de guerre a de quoi étonner, car la prolongation indéfinie du conflit équivaut à leur fortune.

Certes il existe aux Etats-Unis une crise: des hauts-fourneaux s'éteignent, des aciéries ferment leurs portes, tandis que d'autres restreignent leur production. Mais l'engorgement du rail, qui en est la cause première, et que les tempêtes aggravent, n'est que momentané et déjà sur plusieurs points du réseau on constate une sensible amélioration.

Au point de vue spéculatif, la situation est confuse; il s'agit de savoir si le fléchissement des cours n'est pas simplement le fait des baissiers. Il est certain qu'ils se sont engagés assez fortement à découvert au plus haut de la récente montée et il est non moins certain que des achats importants ont été effectués hier et aujourd'hui. Une seule maison pour sa part a racheté 25,000 actions U.S. Steel, et peut-être sommes-nous à la veille d'une reprise qui portera les cours plus haut que la précédente ne les a portés. En ce cas il suffirait d'avoir le courage d'acheter ce qui s'offre à bon marché et ensuite la patience d'attendre l'heure du berger.

LA BANQUE D'HOCHELAGA

Les rapports présentés à l'assemblée annuelle indiquent que les affaires de cette banque sont prospères.

Cette semaine a eu lieu, à Montréal, l'assemblée annuelle des actionnaires de la Banque d'Hochelaga.

Les rapports présentés aux actionnaires par le président M. J. A. Vaillancourt, et par le gérant général, M. Beaudry Leman, démontrent que durant le cours de l'année écoulée, la banque a réalisé des progrès notables et a considérablement fortifié sa situation financière.

Elle a une encaisse qui s'élève à près de \$4,700,000, sans compter \$2,000,000, déposés à la Réserve Centrale d'Or.

L'actif liquide ou immédiatement réalisable s'élève à \$22,584,000, contre \$15,977,00 en 1916, soit une augmentation de \$6,606,000 pour l'année, représentant plus de 51 pour cent du total du montant dû au public, et sans tenir compte d'un montant de \$2,386,000 représenté par des prêts à des corporations municipales et scolaires. L'actif total de la banque, qui s'élevait à \$31,894,709, en 1913, s'élève maintenant à \$51,429,047.

Au début de l'année 1917, la banque a ouvert cinq succursales régulières et douze sous-agences; deux succursales régulières ont été fermées ainsi que deux sous-agences. Conformément à la politique générale des autres banques, il n'y a pas eu d'ouverture de nouvelles succursales depuis le mois d'août.

L'attention de nos lecteurs est particulièrement appelée sur les commentaires qui accompagnent le rapport de la banque. Ils y trouveront des conseils utiles et des règles de conduite qui s'imposent à l'attention de tout le public.

Les anciens directeurs de la banque ont été réélus et le conseil d'administration se compose de MM. J. A. Vaillancourt, président; honorable F. L. Béique, vice-président; honorable J. M. Wilson, A. Turcotte, E. H. Lemay, A. A. Larocque et E. W. Bonner.

M. Beaudry Leman reste gérant-général de la banque.

L'honorable Rodolphe Lemieux, qui assistait à l'assemblée, a exprimé l'opinion générale, quand il s'est déclaré enchanté des résultats obtenus en 1917. Il a proposé un vote de remerciements et de félicitations aux employés de la banque dont le nombre s'élève présentement à 745.

LA CONSTRUCTION MARITIME AU CANADA

Les premiers bateaux construits d'après les plans du récent programme de la construction des navires seront probablement achevés avant le printemps.

Des négociations ont été entamées avec le Dominion Steel Co., la Nova Scotia Steel Co., et la Algoma Steel Co., l'effet de construire des usines pour la fabrication de plaques d'acier si nécessaires aux industries essentielles.

Les compagnies sont actuellement à faire une enquête sur la possibilité de parer à ces usines dont l'établissement coûtera approximativement \$3,000,000. Quel que soit le nombre de vaisseaux construits cette année, il y aura assez de plaques d'acier pour les besoins ordinaires.

On a l'intention de construire trois types de vaisseaux, les uns de 3,000 tonnes, les autres de 5,000 tonnes et de 8,000 à 10,000 tonnes. Ces vaisseaux seront construits pour le gouvernement par les compagnies de chantiers maritimes.

Le programme récemment esquissé par l'honorable C. C. Ballantyne, mettra en oeuvre toutes les ressources du Canada à la disposition de la construction de ces vaisseaux et effectuera non seulement l'établissement d'une industrie nationale, mais aussi le nolissement d'une importante flotte qui viendra en aide contre la rareté des cales.

ASSURANCES

L'ASSURANCE-VIE TELLE QUE VENDUE PAR LES COM- PAGNIES REGULIE- RES

Tout le monde sait que l'assurance-vie est devenue une chose commerciale depuis un grand nombre d'années, en Europe, aux Etats-Unis, au Canada et dans les autres pays. Dans ces dernières années, de grands efforts ont été faits, au moyen de sociétés fraternelles pour donner au public tous les bénéfices de ce qu'on appelle l'assurance "à vie entière" à un prix beaucoup plus bas que celui fixé par le "système régulier" comme pratiquée par les systèmes d'assurance-vie ici et ailleurs. L'objet de cet article est d'appeler l'attention et d'expliquer les différentes méthodes d'opération et les résultats grandement différents, des deux systèmes — celui permanent et celui éphémère.

Le plan régulier ou ancien mode, suivi avec tant de succès par les compagnies régulières, reconnaît le fait que, puisque la partie assurée puisse tomber, soit par abandon, soit par décès, à une date prochaine, la provision doit être faite pour le paiement de la somme entière assurée à la mort, que cette mort arrive tôt ou qu'elle arrive tard. En d'autres termes, le dernier homme à mourir, de tous ceux assurés dans la compagnie, doit avoir provision faite pour sa femme et ses enfants, aussi fidèlement et sûrement que les premiers à mourir. La chose est rendue certaine par une prime pour \$1,000, chargée — payée soit annuellement, semi-annuellement ou par trimestre — laquelle en elle-même est une petite somme, ou portion, qui étant accumulée à intérêts composés formera une provision de \$1,000 pour les femmes et les enfants du dernier homme à mourir aussi sûrement que pour ceux du premier homme frappé par la mort. Autrement dit, toutes les sociétés régulières faisant affaires d'assurance-vie, sont obligées par les lois des pays où ils opèrent, aussi bien que par la simple loi du bon sens, de pourvoir à un fonds de ré-assurance scientifique. Ce fonds doit être suffisant pour payer une

autre compagnie pour prendre ses contrats et les tenir jusqu'à la limite de responsabilité. Supposons, par exemple, qu'une compagnie désire terminer ses affaires, après plusieurs années d'opération: elle doit laisser entre les mains du gouvernement de ce pays ou de cet état, ou payer à une autre compagnie solvable, une somme suffisante pour ré-assurer tous ses contrats dans une autre compagnie.

Par exemple, si l'une ou l'au-

tre des cinq compagnies canadiennes réputées dont les noms suivent décidaient de se retirer des affaires d'assurance-vie, elle aurait à remettre en mains de quelque compagnie approuvée par le gouvernement, le gros montant figurant dans la dernière colonne du tableau ci-dessous, qui est considéré, selon les plus récents livres bleus, être suffisant pour faire face à ses obligations totales, comme elles se présentaient au 1 décembre 1916:—

Compagnie	Assurances en vigueur	Actif	Passif
Sun Life	\$281,434,700	\$82,948,996	\$74,089,130
Canada Life	165,366,127	59,264,183	52,245,329
Manufacturers'	87,527,995	28,971,253	19,866,600
Confederation	74,750,841	21,559,159	19,097,788
North American	58,486,367	16,485,987	13,768,881
Totaux	\$667 566,030	\$209,229,579	\$179,067,728

A peu près la moitié des sommes mentionnées dans les première et troisième colonnes sont au compte des polices payables à la mort seulement, et l'autre moitié représente des dotations, qui sont payables soit à la mort, soit à l'assuré lui-même s'il vit les dix, quinze années ou plus, constituant la période de dotation pour laquelle le contrat d'assurance a été fait.

Ayant établi les bases permanentes sur lesquelles les affaires des compagnies régulières repo-

sent, nous allons voir avec quel succès ces affaires ont été poursuivies au Canada, pendant la dernière période de 40 ans, et combien ce succès a été plus rapide pendant ces dernières années. Le champ d'opération du Canada a été cultivé par des compagnies étrangères aussi bien que par des compagnies domestiques et les unes comme les autres ont eu leur part de prospérité. Nous prenons les chiffres suivants des plus récents livres bleus d'Ottawa:—

Années de record	Nouvelles assurances prises en un an	Assurances totales en vigueur	Augmentation en 10 ans
1876	\$ 13,890,127	\$ 84,250,918
1886	35,171,348	171,315,696	87,064,778
1896	42,624,570	327,800,499	156,484,803
1906	95,013,205	656,250,900	328,460,401
1916	231,101,625	1,422,179,632	765,918,732

Ce tableau montre qu'en 1876 à peine \$14,000,000 d'assurance-vie étaient souscrits et accordés. Dix ans plus tard, près de 3 fois cette somme était souscrite. En 1916, les nouvelles assurances accordées et payées représentaient presque vingt fois celles de 1876. Elles triplaient celles de 1906. Dans les dix années, il y a eu une augmentation considérable se chiffrant par \$765,918,732, dans le montant

d'assurance-vie, en force au Canada. Cela n'indique pas précisément une infirmité des affaires. Plus les compagnies sont anciennes, plus est attrayant l'article qu'elles ont à vendre. Une grande partie de ce succès est dû à l'introduction de nouveaux points caractéristiques dans les polices modernes, tels qu'ils ne pourrait en être opéré sous un système de répartition.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

Benoît & De Grosbois**COMPTABLES**

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617**L'Assurance Mont-Royal**Compagnie Indépendante (Incendie)
l'hon. H.-B. Rainville, Président
17 rue S.-Jean, Montréall'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général**ESINHART & EVANS**

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$60,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

A Propos de la "Canada Life"

Les agents de la "Canada Life" ont fait en 1915 pour \$1,000,000 de plus d'affaires en Canada que l'année précédente.

La "Canada Life" a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,822,201, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la "Canada Life", en 1915, a été de \$9,333,632.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

L'excédent gagné s'est élevé à \$1,480,866.

Le total des dividendes payés aux porteurs de polices, en 1915, a été de plus de \$2,800,000.

HERBERT C. COX,

Président et gérant général

WESTERN
ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: **TORONTO**
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCES**Cautionnements****Judiciaires****Garantie de Contrats****Fidélité des Employés****Vie, Accidents, Maladies****Vol, Bris de Glaces****Attelages****Responsabilité****de Patrons et Publique****Pharmaciens, Automobiles****La Prévoyance**

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTRÉAL

Téléphone MAIN 2701-9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY".

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principalangle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL**DIRECTEURS:**

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.

**BRITISH COLONIAL****FIRE INSURANCE COMPANY****EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL****CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000****CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000**

Agents demandés pour les districts non représentés

Table Alphabétique des Annonces

Anchor Cap 5	Canada Foundries 23	Gagnon & L'Heureux .34	McArthur 25
Assurance Mont-Royal 32	Caron, L.-A. 34	Garand, Terroux & Cie 34	Montbriand, L.-R. . . . 34
Baker & Co. (Walter) . 8	Canadian Milk Pro- ducts 16	Gillett Co. (Ltd.) E.-W. 10	Nova Scotia Steel Co. .30
Banque d'Hochelaga . 30	Chamberlin Medicine . 5	Gonthier & Midgley . . 32	Paquet et Bonnier . . . 34
Banque d'Hochelaga . (Rapport) 17	Church & Dwight. . . . 4	Handy Collection Asso- ciation 34	Pink 27
Banque Nationale . . . 30	Cie d'Assurance Mu- tuelle du Commerce 32	Hudon, Hébert & Cie. . 7	P. Poulin & Cie 34
— Molson 30	Cie Impériale Enreg. . . 6	Imperial Tobacco . . . 11	Rolland & Fils, J.-B. . 34
— Provinciale . . . 30	Clark, Wm. 8	Jonas & Cie, H.	St-Amour, Ernest. . . . 34
Banque d'Epargne . . . 30	Cluett, Peabody 16	.. Couverture intérieure	St. Lawrence Sugar Co. 9
Barnett 27	Conors Bros. 10	Lake of the Woods . . .	Steel of Canada 22
Benoit et De Grosbois .32	Cotam Bird Seed 8 Couverture	Sun Life of Canada . . 32
Borden Milk Co.	Couillard Auguste . . . 34	La Prévoyance 32	United Shoe Machinery Co. (Ltd.). Couverture
.. . . . Couverture	Dionne's Sausages . . . 8	Leslie & Co., A. C. . . 25	Western Ass. Co. . . . 32
Bowser 25	Disston Saw 23	Lewis Bros. 20	Winnipeg Grocer . . . 16
British Colonial Fire Assurance 32	Dom. Cannery (Ltd.) . . 3	Liverpool Manitoba . . 32	
Brodeur, A. 8	Eddy, E. B. & Co., . . . 9	Mathieu (Cie J.-L.) . . 8	
Brodie & Harvie 8	Esinhart & Evans Ltd. 32	Maxwells Limited . . . 25	
Brodie & Harvie 6	Fontaine, Henri. 34		
Brunet, J., Ltée 8	Fortier, Joseph 32		
Canada Cement 21			
Canada Life Assurance Co. 32			

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
 IMPORTATEUR DE
 Ferronnerie et Quincaillerie, Verres
 à Vitres, Peinture, etc.
 Spécialité: Poêles de toutes sortes
 Nos 232 à 239 rue S.-Paul
 Ventes 12 et 14 S.-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
 et fait bénéficier ses clients de cette écono-
 mie. Attention toute spéciale aux com-
 mandes par la maille. Messieurs les mar-
 chands de la campagne seront toujours
 servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell
 MAIN 3570
 Comptable licencié
 Institut des Comptables et Au-
 diteurs de la Province du Québec
 48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER
 Comptables Liquidateurs, Audi-
 teurs, Prêts d'argent, Collection
 Chambre 501
 120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel
 H. FONTAINE, Propriétaire
 QUEBEC
 L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
 Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE
 Banquiers et Courtiers
 48 rue Notre-Dame-Ouest Montréal

L.-R. MONTBRIAND
 Architecte et Mesureur,
 230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR
 Curateur et Liquidateur de Faillites
 Commissaire pour Québec
 Edifice Banque de Québec
 No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Main 3235.
 Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX
 COMPTABLES LICENCIÉS
 (CHARTERED ACCOUNTANTS)
 Chambres 315, 316, 317, Edifice
 Banque de Québec
 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Bell Main 4912.
 P.-A. GAGNON, C.A.
 J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître
**ALMANACH ROLLAND, AGRI-
 COLE, COMMERCIAL ET
 DES FAMILLES**
 — 52e Année —
 Publié par la
 COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
 & FILS,
 MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en
 rien sur ses devanciers, car on y trouve avec tous
 ses nombreux renseignements d'usages, un choix
 judicieux de conseils pratiques, anecdotes, œuvres
 inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la
 Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A.
 D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard;
 "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcool-
 isme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.
 Cet Almanach déjà si populaire restera encore au
 rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX
 15c, — franco par la maille, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

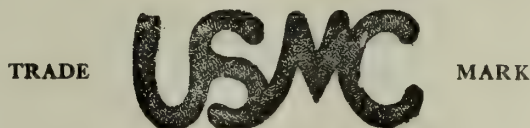
HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal
 Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
 1517 Papineau 154 Marquette

**Volaille Vivante, Oeufs Frais
 Pondus et Plume**

Demandé par
P. POULIN & CIE
 MARCHÉ BONSECOURS, MONTREAL
 Remises Promptes. Pas de Commissions
 Demandez les prix par lettre.

MACHINERIE DE CORDONNERIE

Pour tous Travaux depuis la mise
en Forme jusqu'au Finissage



Systèmes Goodyear
pour Cousu-Trépointe et
Cousu - Chaussou

Machines "Consolidated"
à monter d'après la
Méthode Manuelle

Presses
à découper les Tiges
Modèles C.

Machines Rapides
"Standard"
A visser les semelles

Machines Davey à
cheviller bois
avec bigorne

Machines à Enfoncer les clous protège-talon --- Machines
à Estamper, à Charger, à Poser, à Fraiser, à Gouger, à Verrer
et à Finir les Talons --- Machines à clouer "Loose Nailer" et
Machines à Bonbouter --- Machines à Cimiter, à Poncer et
à Parer --- Machines à Entoiler les Premières, "Série Gem" ---
Machines à Poser les Oeillets --- Oeillets, Cambrillons,
Brosses, etc. : : : :

United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited

122 rue Adélaïde Ouest,
TORONTO.

28 rue Demers, Québec (P.Q.)
Kitchener (Ont.), 179 rue King Ouest.

MONTREAL (P.Q.).
Avenue Bennett et rue Boyce,
MAISONNEUVE.

Changement dans la Qualité des Farines

LA conservation du blé—nécessité patriotique dans l'intérêt des Alliés—exige en même temps de modifier la qualité des farines comme nous la connaissons aujourd'hui dans le commerce.

Dans l'attente de cette modification imminente, nous désirons rassurer tous ceux qui nous font l'honneur de leur patronage. Malgré que la farine FIVE ROSES, ainsi que les autres marques de valeur correspondante, sera affectée dans sa qualité selon le désir du Directeur des Vivres, la base de notre politique restera sans changement aucun concernant et nos relations commerciales et notre idéal de qualité de produit.

Nos clients seront donc assurés à l'avenir comme par le passé de la plus haute qualité possible dans les limites des nouveaux règlements. Le service sera le meilleur que nous puissions accorder dans les conditions difficiles que nous avons à envisager.

Lake of the Woods Milling Co. Limitée.

"LAC DES BOIS"

M O N T R E A L



ndé en 1887

MONTREAL, vendredi 25 janvier 1918

Vol. XXXI—No 4



MOCASSINS CHEVAL ET CHEVREUIL POUR HOMMES, FEMMES ET ENFANTS

Hauteurs: 6 pouces et 10 pouces

C'est le moment de placer vos commandes pour l'automne et l'hiver prochains, voyez nos voyageurs à ce sujet.

Chaussures en Cuir Tanné à l'Huile avec ou sans semelle

Hauteurs: 6 pouces et 10 pouces

Voyez où en est votre stock et donnez-nous vos commandes de réassortiments dès maintenant.

Prix Avantageux - Qualité Garantie

Nos voyageurs vous montreront nos échantillons; examinez-les soigneusement.



Nous apportons tous nos soins aux commandes par la malle.

ACME GLOVE WORKS, Limited 181 rue Vitré, Est
MONTREAL





Tenez les Meilleures Essences

C'est le seul moyen d'attirer et de retenir la clientèle des ménagères soigneuses. Lorsque l'une d'elles vient à votre magasin et vous demande une essence culinaire, elle entend naturellement la meilleure, car de la qualité de l'essence dépend la qualité du mets.

Par conséquent, donnez-lui les

Essences Culinaires de Jonas

et vous vous assurerez son constant patronage ainsi que celui de ses amies et connaissances. Soyez assuré qu'il n'y a pas de meilleurs agents de publicité que les femmes. Si vous voulez qu'elles soient en votre faveur, donnez-leur toujours ce qu'il y a de mieux. Tout ce qu'on peut mettre de qualité dans une bouteille d'essence se trouve dans les

ESSENCES CULINAIRES DE JONAS

Henri Jonas & Cie.,

FABRICANTS,

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue St-Paul Ouest, - Montréal



La Marmelade d'Oranges

est

Toujours un Article de Bonne Vente



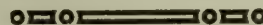
"Le Sceau de Qualité"

Votre confiance en la qualité de cette ligne est bien méritée. "*Le Sceau de la Qualité*" est votre garantie que les ingrédients qui entrent dans cette marmelade sont soigneusement choisis et convenablement préparés.

La marmelade d'Orange d'Aylmer est un grand favori parmi les ménagères. Elle se vend rapidement sur sa réputation. Les différentes grandeurs aident à la vente l'une de l'autre.



Ayez en mains un bon stock de cette marque particulière.



Dominion Canners,
Limited

Hamilton, Canada

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de ½ livre et de ¼ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinqième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de 1½ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de 1½ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de 1½ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 20 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves

Corned Beef Compressé . . . ½s. 2.90

Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45

Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

La doz.

Roast —½s. 2.90

Boast1s. 4.45

Roast2s. 9.00

Roast6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.45

Boeuf bouilli2s. 9.00

Boeuf bouilli6s. 34.75

Veau en gelée½s. 0.00

Veau en gelée1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, éti-

quettes rouge et dorée, caisse de

66 livres, 4 douzaines & la caisse,

la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz.1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 dou-

zaines, la douzaine2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 dou-

zaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce

tomates, boîtes de 42 livres. . .2.00



— au lard, grandeur 1½.

Sauce Chili, la douzaine1.90

Sauce Tomates, la douzaine1.90

Sans sauce la douzaine1.65

Pieds de cochons sans os . . .1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . .2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de

fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en

verre.1s. 3.45

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers,

MONTREAL.



Vous manquez de quelque chose

si vous ne vendez pas la

Poudre d'Oeufs

POPULAIRE'S

C'est un succès prouvé et vous pouvez gagner de bons profits comme font les autres.

**ECRIEZ-NOUS AUJOURD'HUI
AU SUJET DES PRIX**

La COMPAGNIE IMPERIALE Enregistrée

26 rue Demers et 645 rue St. Valier, Québec

HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS

Quand vous vendez les

57 Variétés

de

PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

de

HEINZ

Vous donnez à vos clients des marchandises faites au Canada avec des Produits Canadiens par des Employés Canadiens.

H. J. HEINZ COMPANY

Usine Canadienne: Leamington (Ontario)
Entrepôts: Toronto et Montréal
Fournisseurs du gouvernement de Sa Majesté

HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS HEINZ 57 VARIÉTÉS



A True Canadian Salt

(UN VRAI SEL CANADIEN)

—et bon pour le commerce—attendu qu'il met sur le même pied tous les commerçants.

Le Sel Windsor n'est vendu que par l'intermédiaire des marchands en gros et à commission, et tous les détaillants le paient le même prix. Il n'y a ni escomptes spéciaux ni rabais secrets.

Windsor Table Salt

Made in Canada

THE CANADIAN SALT CO. LIMITED

— en verre	¼s. 2.75
— en verre	½s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	¼s. 1.95
Jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	¼s. 0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier	½s. 1.40
— de verre, poulet, jambon, langue	¼s. .
Langues	½s. .
—	1s. .
— de boeuf, boîtes en fer blanc	½s. 3.75
—	1s. 7.50
—	1½s. 12.00
—	2s. 15.50
— en pots de verre	1s. .
— de boeuf pots de verre	size 1½
—	2s. .
Viande hachée en "tins" cachetées hermétiquement	1s. 2.70



Mince Meat	1s. 3.25
Mince Meat	2s. 4.95
Mince Meat	5s. 13.50

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Viande hachée.	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16" — ¼ — 2	1.35
Beurre de Peanut, 24 " — ½ — 2	1.90
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.35
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.25
Seaux 12 livres	0.26
Seaux 5 livres	0.28
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00

Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do., 43 liv., 4 douz., la douz.	1.25
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
do, 42 liv., 2 douz., la douz.	2.30

do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	

do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	
do, grosses boîtes, 82 liv., ¼ douz., la douz.	
FEVES AU LARD	
Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz., à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ¼ douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1½	1.90
Pork & Beans, plain, 1½	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef . . 1½s.	1.95
Hachis de Corned Beef . . 1s	3.45
Hachis de Corned Beef . . 2s.	5.45
Beefsteak et oignons . . . ½s.	2.90
Beefsteak et oignons . . . 1s.	4.45
Beefsteak et oignons . . . 2s.	8.45
Saucisse de Cambridge . . . 1s.	4.45
Saucisses de Cambridge . . . 2s.	8.45
Pieds de cochons sans os . . ½s.	2.90

Prix sujets à changements sans avis. Commandes prises par les agents sujettes à acceptation. (Produits du Canada).

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.

6 doz. de 2 oz.	\$0.75
4 doz. de 4 oz.	1.15
4 doz. de 6 oz.	1.60
4 doz. de 8 oz.	2.15
4 doz. de 12 oz.	2.65
2 doz. de 1 lb.	3.40
2 doz. de 1 lb.	3.45
1 doz. de 2½ lbs.	8.30
½ doz. de 5 lbs.	15.10
2 doz. de 6 oz.	à la
1 doz. de 12 oz.	cse
1 doz. de 16 oz.	9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse

4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses . . . 5.35
5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magio"

la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 3.95
5 caisses . . . 3.90
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . . 4.35
5 caisses . . . 4.25
Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett" Caque de 100 livres, par caque . . . 4.90



Barils de 400 livres, par baril . . 13.90



Crème de Tartre
"Gillett"

¼ lb. ppts. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) 2.60
½ lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) 5.05
½ lb. Caisnes avec couvercle vissé.
(4 doz. à la caisse) 5.60

Par Caisse

2 doz ppts. ¼ lb. }
4 doz. ppts. ¼ lb. } Assortis, 22.10

5 lbs. canistres carrées (½ douz. la lb. dans la caisse) . . . 0.89

10 lbs. caisses en bois . . . 0.83

25 lbs. seaux en bois . . . 0.83

100 lbs en barillets (baril ou plus) 0.79

300 lbs. en barillets . . . 0.78

Nouveaux prix du Soda Caustique de
Gillett:

Franco
dans Qué-
et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. . . . 0.12
Seaux en bois, 50 liv. . . . 0.11½
Caisnes en bo's, 50 liv. . . . 0.10½
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13½
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10½
Barils 400 livres 0.10½

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv

Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09½

— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10

Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10½

Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10

Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10

Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) 0.11

Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.12½

— (36 liv.) 0.12½

boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12½

Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.10½

Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.25

Celluloid

Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50

Le temps
qu'il faut pour
vendre Gold Dust,
c'est le temps qu'il faut
pour atteindre la tablette
et faire sonner
votre registre.



FAIT AU CANADA

THE H.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.



Il y aura

CARÊME

*cette année, comme auparavant, soyez-en assuré
et pour n'être pas désappointé, commandez im-
médiatement.*

**Le Mercredi des Cendres tombe
le 13 Février Prochain**



Morue verte No 1 de choix, baril de 200 lbs . . .	\$ 15.00
Morue verte grosse de choix, baril de 200 lbs . . .	16.00
Harengs Salvador norlottes, baril de 200 lbs . . .	12.00
Saumon Salvador medium, baril de 200 lbs . . .	23.00
Turbot en saumure, baril de 200 lbs	16.00
Morue fraîche gelée, en boîte de 200 lbs	7.50
Harengs gelés, en boîte de 100 lbs	7.00
Poulomon - petit poisson, au baril	400



La Cie D. HATTON

Fondée en 1894

MONTREAL

Les Fèves au Lard de CLARK

sont aussi bonnes de qualité qu'elles l'ont toujours été, et elles sont meilleures à présent, à manger, parce qu'elles sont

Economiques



Pour vous, M. l'Epicier, elles sont aussi

Profitables

Elles se vendent plus rapidement qu'aucune autre et vous renouvellent votre stock plus souvent.

La Qualité et la Réputation comptent pour quelque chose.

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited,
Montréal Téléph. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de confiance; tous jours d'une qualité uniformément supérieure, de vente facile, constamment en demande, ce sont les modèles des articles de leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

SAUCISSE DIONNE

Tél.
Lafayette 92

Faite Exclusivement
de

PORC FRAIS

La Meilleure
Saucisse au
Monde

Tenez-la
en stock et ayez
des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX AZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINÉRALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Charbon

ANTHRACITE ET BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie
d'eau à tous endroits de la
province de Québec.

**George Hall Coal Co.
of Canada, Limited**

26 rue St-Pierre, Montréal

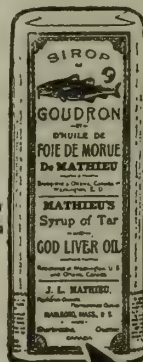
SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons,—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., **SHERBROOKE P. Q.**

Fabricant aussi les Poudres Nerveuses de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Le marchand-détaillant devrait consulter fréquemment les adresses des hommes d'affaires et professionnels qui mettent leur science et leurs talents à sa disposition et y faire appel dès que sa situation devient difficile. Un bon conseil est souvent d'une grande utilité dans le commerce.

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

1918

Prenez pour règle au cours de l'année 1918, de ne tenir que la meilleure qualité.
A la longue, cela paye toujours.

DIAMOND

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL

Empois de cuisine.

W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . 0.11
Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres) 0.10
Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., ¼ c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3
livres, 1 douz., en caisse . 4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cais-
se 4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
— 10 liv., ½ doz. en caisse . 4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres . . 0.07
Dem'Baril, environ 350 livres... 0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
— — — 3 gals., 38½ liv., cha-
que 3.25
— — — 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25
**Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.**

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une
anse en fil de fer).
Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois

jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'Ont-
ario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.
Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

**BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL**

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.



LAIT CONDENSE

La caisse

Marque Eagle, 48
boîtes 8.75
— Reindeer, 48
boîtes 8.45
— Silver Cow,
48 boîtes 7.90
— "Gold Seal"
et "Purity", 48
boîtes 7.75
Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 7.75
— "Challenge", "Clover", 48
boîtes 7.25



Lait Evaporé

Marques St-Charles,
Jersey, Peerless,
"Hotel", 24 boîtes . . . 6.40
"Tall", 48 boîtes . . . 6.50
"Family", 48 boîtes . . 5.50
"Small", 48 boîtes . . 2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24
boîtes 5.75
— — "Petite", 48 boîtes 6.00
— Regal, 24 boîtes 5.40
Cacao Marque Reindeer —
24 grandes boîtes 5.75

— Marque Reindeer, petites boi-
tes 6.00

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé
jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus
sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

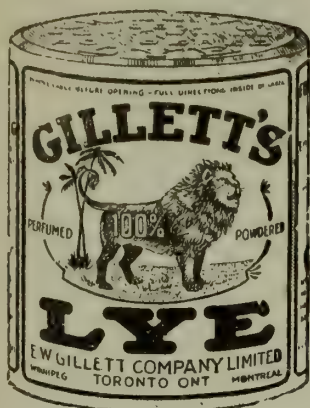
La lb.

Macaroni "Bertrand" manquant
Vermicelle — —
Sphaghetti — —
Alphabets — —
Nouilles — —
Coquilles — —
Petites Pâtes — —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00
2 oz. — — — 1.90
2 oz. Carrées — — — 2.30
4 oz. — — — 4.00
8 oz. — — — 7.50
16 oz. — — — 14.00
2 oz. Rondes Quintessences 2.40
2½ oz. — — — 3.74
5 oz. — — — 4.64
8 oz. — — — 8.00
8 oz. Carrées Quintessences 8.00
4 oz. Carrées Quintessences,
bouchons émeri 5.00
8 oz. Carrées Quintessences,
bouchons émeri 9.00
2 oz. Anchor Concentré 1.30
4 oz. — — — 2.15
8 oz. — — — 3.60
16 oz. — — — 7.20
2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95
4 oz. — — — 1.75
2 oz. — — — 3.25
16 oz. — — — 5.75
2 oz. Plates Solubles 0.95
4 oz. — — — 1.75

GILLETT'S LYE



EPICIERS: La Lessive Gillett fut la première Lessive en poudre vendue au Canada et depuis elle a toujours été reconnue comme la première de toutes pour sa qualité et sa valeur. Elle a le bénéfice de l'annonce et de la réputation de Gillett en outre de la faveur établie du client. Un stock d'épicerie ne saurait être au complet sans elle et nulle lessive ne se vend aussi aisément et aussi fortement. Mettez-la en bonne place dans vos étalages, c'est une bonne idée d'attirer l'attention de vos clients sur cet article.

LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

E.W.GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



Votre part de la demande pour le poisson

Vous arriverez largement si vous faites de la Marque populaire Brunswick l'élément principal de vos étalages.

Les Aliments Marins de la Marque Brunswick

Partout les gens sont encouragés à manger du poisson et à conserver les approvisionnements de viande de la nation.

Aidez vos clients à faire oeuvre patriotique en les engageant à faire un usage plus général des produits de la Marque Brunswick, les Aliments Marins de première qualité.

Prenez en stock les articles suivants.

1/4 SARDINES A L'HUILE

FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)

HARENGS SAUCE TOMATE

1/4 SARDINES A LA MOUTARDE

KIPPERED HERRING

CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants

du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 }
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée

{ LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés }

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi, 25 janvier 1918

Vol. XXXI—No 4

LE SACRIFICE

Beaucoup de marchands se sont effrayés depuis quelque temps de la tournure que prenaient les événements en ce qui concerne leur commerce et ils n'ont pas caché leur inquiétude de l'avenir, devant les restrictions et les mesures dont leurs entreprises ont été l'objet. Et nous avons entendu beaucoup d'entre eux jeter les hauts cris devant cette avalanche de réglementations appliquées nouvellement ou en voie de l'être, disant nettement que si cela continuait, le seul parti qui restait à prendre, était de fermer les portes des magasins.

Il y a là une exagération notoire et certainement, il n'y a pas lieu de se montrer alarmé à ce point, encore qu'il soit urgent pour tout détaillant de se tenir sur le qui-vive et de prendre une attitude décidée et militante pour faire face aux difficultés qui vont fatalement surgir sur son chemin.

Jusqu'ici, la plupart des commerçants, (des petits commerçants, nous voulons dire), ne se sont guère imaginés que le Canada était en guerre d'une façon effective. Ils ont pensé que la participation du Dominion au grand conflit européen n'était que purement sentimentale et que les mesures que la proximité de la ligne de feu nécessitait dans certains pays d'outre-mer, ne les atteindraient jamais. A l'abri des attaques militaires, ils ont cru que l'écho du grand drame de là-bas ne parviendrait pas jusqu'à eux, sinon sous forme de récents et de nouvelles; et voilà que tout à coup, ils entendent résonner à leurs oreilles la voix des restrictions des mesures préventives, et disons carrément le mot, du "sacrifice."

Oui, c'est bien le mot, "sacrifice" qu'il convient d'employer ici, car il définit à merveille ce qu'on attend, à cette heure, du peuple canadien.

A l'heure même, où pour des principes de liberté, de justice et de démocratie, des peuples souffrent et voient mourir leurs enfants, il n'est rien d'étonnant

qu'on vienne demander à qui peut le faire de s'imposer des sacrifices, moyen pacifique de participer à la grande lutte du droit qui se livre actuellement en Europe, centre même de la civilisation et arène prédestinée où les championnats mondiaux des principes et des idées se disputent depuis des siècles.

Pour ce qui est du Canada, il a été admis par son gouvernement qu'il devait participer à la guerre sous une forme ou sous une autre, pour ne pas dire sous une forme et sous une autre. Cette chose est réglée, il n'y a plus à y revenir, c'est devenu un axiome dans nos démonstrations économiques. Nous voilà donc, de par le vote même du fédéral, réquisitionnés en quelque sorte dans nos volontés, dans nos possibilités, en outre de l'être dans nos enfants. Il est entendu que le peuple, le consommateur doit se priver en vertu de la politique suivie par le gouvernement élu par la majorité, or pour atteindre le consommateur et le forcer à observer cette abstinence partielle, qu'on lui impose, on frappera le commerçant dans ses manières de faire et dans ses usages, parce qu'aux yeux de nos gouvernants comme économiquement parlant d'ailleurs, il est le distributeur direct des nécessités de la vie. Au fond, la chose est rationnelle et logique et dans l'état actuel des choses, on est bien forcé d'admettre qu'en principe, ces mesures sont justifiables et nécessaires. Mais, le point délicat de la question est de savoir jusqu'à quelle limite de sacrifice nous pouvons être taxés et quelle est la capacité de notre abnégation possible, sans que s'écroule l'édifice économique que nous avons péniblement édifié de nos peines, de nos labeurs et de nos ressources.

Il est à craindre que, dans leur zèle à remplir une fonction louable en elle-même, nos réformateurs gouvernementaux dépassent leurs propres conceptions, ou que par ignorance des conditions véritables actuelles et manque d'expérience commerciale, ils ne se fourvoient dans des mesures impropres et préjudiciables



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



non seulement au commerce, mais à la cause même qu'ils veulent défendre. Et c'est pourquoi les marchands ont besoin de se tenir aujourd'hui strictement au courant de ce qui se passe dans leur domaine, des projets qui s'y dessinent, et mettre tout en oeuvre, non pas pour contrecarrer l'action de réglementation dont ils sont l'objet, mais pour la diriger à l'avance, et la remettre dans le bon chemin, si elle avait tendance à s'en écarter. Il faut que toute mesure qui doit s'appliquer au commerce soit étudiée longuement par chaque marchand en particulier et discutée ensuite en réunions corporatives. L'indifférence est coupable aujourd'hui, car elle n'atteint pas que l'individu qui s'y confine, mais pèse lourdement sur tout le commerce. En nulle autre occasion le marchand n'a eu un tel besoin de son journal de commerce, pour se tenir renseigné rigoureusement sur tout ce qui le concerne et c'est en puisant à cette source d'information sûre et amicale qu'il pourra prendre sa part du fardeau national tout en défendant strictement ses droits et en mettant un frein aux exagérations et aux excès.

Il n'y a pas à s'affoler et à s'irriter, des premières mesures prises. Ce qu'il faut, c'est observer, réfléchir et se défendre si besoin est.

MISE AU POINT D'UN INCIDENT REGRET- TABLE

Nos lecteurs ont sans doute lu et commenté l'incident relaté dans un journal du soir au sujet de la maison Lewis Bros., et concernant l'usage du français dans la dite maison de gros si bien connue de tout le commerce de quincaillerie.

A ce propos, M. James G. Lewis, vice-président de cette compagnie nous a fait parvenir l'explication suivante qui semble mettre les choses au point et ramener l'incident à ses justes proportions:
Le "Prix Courant",

Montréal,

Messieurs,

"Au sujet de l'article paru dans la "Presse" de mercredi, il convient de dire que j'y ai été pris à partie intentionnellement et que les faits qui y furent relatés ne sont pas les faits exacts. Notre compagnie a toujours eu pour principe fondamental de vivre en amitié avec les gens de la Province du Québec.

"Nous avons établi notre entreprise dans le seul langage compris par la direction, mais nous faisons tout ce qui est en notre pouvoir pour rendre les affaires plus faciles avec nos clients canadiens-français.

"Nous avons un département français, et lorsque nos clients le désirent, ils peuvent s'exprimer dans leur propre langue dans leurs conversations ou leurs correspondances avec nos employés.

"Le chef de notre département d'expédition, le chef de notre département de commandes, le chef de notre département des factures et un de nos assistants financiers, ainsi qu'un de nos acheteurs sont des Canadiens-Français.

"Nous ne leur avons jamais fait d'injustices. Nos clients et autres Canadiens-Français nous envoient leurs fils pour apprendre le commerce de quincaillerie, et leur idée de les voir se perfectionner en anglais n'est certainement pas la moindre.

"Notre système est en effet, de conduire nos affaires en anglais, mais nous n'avons jamais essayé en aucun temps de nous mêler des affaires de nos employés, qui ont la liberté et continueront de l'avoir, d'employer

le langage que bon leur semble dans leurs conversations entre eux."

Signé: JAMES G. LEWIS,

Vice-président.

Cette lettre explicative ne peut manquer de donner satisfaction aux marchands de notre province qui ont pu se montrer légitimement émus du rapport fait contre cette maison, d'après une information mal comprise.

Le fait de la maison Lewis Bros., d'employer en majorité des Canadiens-Français dans son personnel prouve hautement l'estime qu'elle porte à leur nationalité et la haute appréciation qu'elle a de leur capacité de travail. Que les patrons qui ne parlent pas le français, demandent à leurs employés qu'ils s'expriment en anglais afin de pouvoir les comprendre, rien de plus naturel et il n'y a pas à s'en étonner, encore moins à trouver dans cette pratique un acte d'hostilité qui n'existe que dans l'esprit de ceux qui cherchent à diviser les deux races de ce pays.

Déjà dans un article du "Prix Courant" paru au début de janvier, nous avons mis en garde les marchands contre ces désaccords causés par un esprit de parti dangereux, parce que nous redoutions pareille chose, à la suite de l'effervescence causée par les dernières élections. Nous croyons sincèrement que toutes ces petites rancunes mesquines qui exploitent le sentiment de race pour créer du désordre parmi le public et parmi le commerce devraient être condamnées sévèrement par les gens de bon sens et nous estimons que lorsqu'une maison comme Lewis Bros., nous donne tant de marques d'estime, loin de lui jeter la pierre pour son origine anglaise, nous devrions lui savoir gré de son geste amical de conciliation et la considérer un peu comme des nôtres.

NOTRE SECTION DE CHAUSSURE

Dans une autre partie de ce journal, nos lecteurs trouveront une importante section concernant la chaussure et ils pourront y puiser de précieux renseignements pour leur commerce.

Notre but, en fournissant cette information à nos lecteurs, est de donner une impulsion nouvelle au commerce de la chaussure, dont le berceau est dans notre province et constitue une de nos plus belles industries régionales. Nous estimons que l'on ne connaît pas assez l'effort fourni par nos industriels pour approvisionner le public acheteur en chaussures de son goût et répondant à ses moyens. Enclins comme nous le sommes à nous prosterner devant le génie commercial américain, nous oublions trop facilement la valeur des nôtres et négligeons par trop de leur décerner les éloges qu'ils méritent. Et au moment critique où chaque pays se replie sur lui-même pour évaluer et mesurer ses énergies nationales, il n'est que juste que nous songions à rendre à César ce qui lui appartient et fassions connaître les progrès extraordinaires réalisés dans l'industrie de la chaussure, par les manufacturiers de notre province.

A LA CHAMBRE DE COMMERCE

Les membres du bureau de l'exécutif de la Chambre de Commerce du District de Montréal ont tous été réélus par acclamation: M. J. E. C. Daoust, reste président; M. Joseph Quintal, premier vice-président; M. Alfred Lambert, deuxième vice-président; M. Rodolphe Bédard, trésorier; M. Léon Lorrain, secrétaire. Le comité d'arbitrage a aussi été réélu par acclamation.

IMPORTANTE ASSEMBLEE DES MARCHANDS DE CHAUSSURES

Une assemblée des marchands de chaussures de la ville de Montréal a été tenue mercredi soir, de cette semaine.

Étaient présents: MM. L. Adelstein, C. R. LaSalle, J. O. Gareau, S. E. Wygant, F. McCann, Lyon Hoffman, Geo. G. Gales, J. G. Watson, T. Dussault, J. P. Vinet, A. DeMontigny, J. T. Lemire, J. O. Boulerville, Geo. Featherston, J. H. Brosseau, W. H. Stewart, E. Sansfaçon, J. Sansfaçon, A. E. Jones, J. Roston, M. Adelstein, A. E. Gadley, A. Yaphe, S. Mendelsohn.

M. S. E. Wygant, de Walk Over Boot Shop fit rapport d'une partie du travail qui a été accompli lors de la Convention Nationale des Marchands de Chaussures des Etats-Unis, tenue à Chicago la semaine dernière. Il expliqua que le sentiment national était d'aider le Président des Etats-Unis et les autorités compétentes à diminuer le coût de la vie, et à augmenter l'efficacité de chacune pour aider les Alliés à gagner la guerre. L'une des décisions prises qui affecte le commerce des marchands de chaussures est la diminution du nombre des modèles de chaussures et la tendance à faire des chaussures basses de manière à économiser le cuir et les autres matériaux. Il espère que beaucoup de bien pourra être accompli si les marchands de chaussures de Montréal veulent s'organiser et travailler à protéger l'intérêt du consommateur aussi bien que celui du marchand.

Plusieurs personnes ont aussi pris la parole, et exprimé la satisfaction de faire partie de l'Association et elles ont décidé ensuite de nommer immédiatement un Comité dans le but de procéder à la réorganisation du commerce de chaussures. Ce Comité est composé comme suit: Geo. G. Gales, président, C. R. LaSalle, vice-président, S. E. Wygant, Louis Adelstein, J. T. Lemire, T. Dussault, W. H. Stewart, J. P. Vinette, F. Taschereau.

LES CONFISEURS ET LES PATISSIERS

Les confiseurs et les pâtisseries de Montréal se sont réunis récemment en vue d'étudier l'opportunité de former une association dont la nécessité semble s'imposer actuellement, devant les nombreux changements provoqués par le contrôle du commerce par le gouvernement. Parmi les personnes présentes, citons: MM. H. G. Woodman, de Castle Blend Tea Co., Ltd; H. Dansereau, Sterling Chocolate Co.; F. C. Bréard, Alex. Sayed, W. A. Love, de A. Ogilvie, Limited; National Bakeries, Limited; A. Joyce, D. Celintane.

A l'unanimité il fut décidé que les confiseurs et pâtisseries formeraient une association, section de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Incorporée, et que des assemblées seraient tenues chaque lundi, à 8 p.m., au no 80 rue Saint-Denis, à Montréal.

DES POURSUITES INTENTEES A DES MARCHANDS

Des agents du Revenu de l'Intérieur ont visité récemment nombre de magasins de tabac et d'épicerie et ont intenté plusieurs poursuites à des commerçants qui avaient en stock des produits de tabac démunis du timbre requis par la loi. Nous mettons en garde nos lecteurs contre les ennuis que peuvent leur occasionner ces perquisitions. Certains épiciers avaient, dans

leurs stocks des tabacs gâtés impropres à la vente qui comme tels, n'avaient pas l'estampille gouvernementale, ou des paquets ouverts servant aux besoins d'étalage et qui n'étant pas destinés à la vente n'avaient pas le timbre exigé. Ils n'en ont pas moins été poursuivis, leurs raisons n'étant paraît-il pas valables. Il est bon de savoir que la loi n'admet aucune exception. Un homme averti en vaut deux.

UNE SEULE SORTE DE FARINE

A partir du 28 de ce mois, il ne sera plus permis aux minotiers de fabriquer plusieurs sortes de farine. M. W. J. Hanna, le contrôleur des vivres, vient d'annoncer, en effet, que les moulins canadiens n'auront plus le droit, à partir de cette date, d'employer plus de 265 livres de blé de printemps, ou plus de 275 livres de blé d'hiver pour produire 196 livres de farine, soit une extraction de 74 pour cent. Cette farine ainsi rendue uniforme sera à peu près l'équivalent de la farine broyée autrefois à la meule par les meuniers.

Déjà 167 minoteries canadiennes sont sous licence du contrôleur des vivres et bientôt toutes seront dans cette situation. Les profits des moulins licenciés ont été limités à un maximum de 25 cents pour le moulage de la quantité de blé nécessaire pour faire un baril de farine de 196 livres.

LA PROHIBITION

A un caucus tenu cette semaine par les députés et conseillers législatifs de la province du Québec, il a été décidé d'appliquer la prohibition totale à notre province à partir du premier mai 1919.

D'autre part, en d'autres milieux, il a été fortement question de la création possible de licences pour la vente du vin et de la bière seulement. Ce serait là une mesure de tolérance qui serait fort appréciée de tous, pensons-nous.

LES PRODUITS ALIMENTAIRES BIEN BOUCHES

Nos lecteurs ont dû voir dans une autre partie de ce journal l'annonce de la Anchor Cap and Closure Corporation et se demander quel intérêt pouvait avoir pour eux cette publicité. Or, voici ce que nous disait à ce sujet de M. A. J. Mackenzie, le gérant et vice-président de cette importante firme: "Nous nous sommes faits une spécialité du bouchage sous toutes ses formes, des produits alimentaires en bocaux et nous croyons que depuis des années, tant au Canada qu'aux Etats-Unis, nous avons réussi, en plaçant et découvrant les méthodes les plus scientifiques et les plus commodes de bouchage hermétique. Encore que nos méthodes ne soient utiles directement qu'aux "packers" de produits alimentaires, nous entreprenons une campagne de publicité dans le but de démontrer aux marchands-détaillants les avantages qu'il y a pour eux à tenir des marchandises fermées au moyen des capsules Anchor. Ces avantages sont nombreux, mais parmi les plus importants, nous pouvons noter: la prévention du coulage dans le transport, la protection absolue contre la contamination quand les marchandises sont ainsi scellées et le fait que les marchandises convenablement mises en conserves et scellées avec nos capsules conservent leur pleine saveur et leur fraîcheur indéfiniment."

Comment Gagner "La Partie"

Par Joseph Laporte, de La Maison Laporte, Martin & Cie, Limitée

J'ai toujours aimé les sports. Quand j'étais collégien, le football et le hockey avaient pour moi beaucoup d'attrait, parce que ces jeux nécessitaient un certain ensemble, une coopération de chaque membre d'une équipe pour assurer la victoire. Jamais à mon avis, une seule partie n'a pu être gagnée sans que ce principe de coopération n'ait été mis en pratique. Quand je songe à ces années passées, je ne puis m'empêcher de tirer une leçon de ces sports sur l'importance de la coopération pour atteindre le succès.

Depuis que j'ai débuté dans les affaires, il y a environ cinq ans, je n'ai pu m'empêcher d'établir une parallèle entre les jeux sportifs de ma première jeunesse et les affaires modernes. Peut-être plus tard changerai-je mes idées, mais jusqu'à présent les affaires, pour moi, représentent ni plus ni moins qu'une "partie" qui doit être jouée honnêtement et sérieusement, si l'on veut un jour pouvoir recueillir les fruits de la victoire: le succès. Quel plaisir, quelle satisfaction morale a-t-on de gagner une victoire par des procédés douteux? Qui, d'entre nous, n'estime pas davantage le fait qu'il a accompli quelque chose d'utile pour la société, plutôt qu'une simple récompense personnelle?

Que la coopération soit la seule manière d'atteindre le succès permanent, j'en ai la ferme conviction. Donc, du moment que la coopération assure "l'efficacité" et le succès à une équipe sportive, pourquoi ne donnerait-elle pas le même résultat à une maison d'affaires, à un genre d'industrie et même à tout le pays? Le plus tôt nous réaliserons le bien-fondé de ce principe, le plus tôt nous atteindrons à une plus grande efficacité et à un plus grand succès commercial.

Jamais la mise en pratique de ce principe n'a été plus opportune et jamais sa nécessité ne s'impose davantage à l'attention qu'aujourd'hui. La guerre a développé nombre de problèmes nouveaux et difficiles, problèmes auxquels il faut faire face sans aucun délai. Les minutes comptent et la moindre hésitation peut causer des pertes irréparables. Nous devons tous faire face aux problèmes des livraisons, des crédits, des encaissements, des augmentations du chiffre d'affaires et de la réduction du coût.

Nous avons nos opinions individuelles sur ces sujets et nous avons peut-être des solutions à proposer. Cependant, nous sommes sous l'impression qu'il peut exister de meilleures solutions que les nôtres. Nous achetons des livres qui traitent de ces questions et qui donnent des enseignements précieux, mais il arrive que nous nous rendons compte que nous ne pouvons pas mettre ces enseignements en pratique. Et pourtant nous n'ignorons pas qu'il existe un docteur capable de guérir la maladie dont nous souffrons, nous savons même qui il est, mais une fausse honte nous empêche d'aller à lui, de peur que les gens nous croient ignorants ou du moins quelque peu excentriques si nous nous adressons à nos concurrents pour un remède.

Voilà la cause réelle du développement peu rapide de notre "efficacité" en affaires. Nous faisons tout à notre façon. Nous sommes jaloux des idées qui nous sont propres. Si nous sommes puissants, nous ne vou-

lons pas donner le secret de notre puissance à des plus petits que nous. Si, par contre, nous sommes parmi les petits, nous disons: A quoi bon! Nous manquons de confiance envers les autres et, comme résultat, nous retardons le progrès de notre propre commerce ainsi que celui de ceux qui sont engagés dans le même commerce que nous-mêmes.

Depuis que les Etats-Unis sont entrés en lice du côté des Alliés, ils ont prouvé l'efficacité du principe de la coopération. Un exemple pour illustrer mon idée: Quand l'armée américaine débarqua en France avec son contingent de camions automobiles, on constata que pour faire les réparations nécessaires à ces camions, il faudrait tenir un stock de plus de 20,000 pièces détachées des diverses marques d'autos. Vous pouvez concevoir l'espace que nécessitait un tel stock et le temps qu'il fallait consacrer pour maintenir ce stock dans un ordre parfait. Que firent nos nouveaux alliés? Le gouvernement américain convoqua immédiatement tous les ingénieurs en chef des diverses fabriques d'autos, à une grande conférence; il expliqua les difficultés auxquelles il devait faire face et demanda leur coopération pour les simplifier — d'où il résulta que l'on adopterait un même type de moteur pour tous les camions construits pour l'armée et que ce moteur serait le meilleur que le génie humain puisse produire. En quelques minutes, des secrets d'affaires qui avaient été jalousement gardés par les fabricants, furent dévoilés à tous pour le plus grand bien d'une grande et noble cause. Le résultat fut la création du moteur "Liberty", le meilleur qui ait jamais été inventé. Le problème que je vous pose vaut-il la peine d'être considéré?

Pourquoi ne pas appliquer le même principe au commerce. Que les fabricants se réunissent et étudient en commun les problèmes auxquels ils doivent faire face, dans le but d'éviter le gaspillage et d'obtenir une plus grande efficacité dans la fabrication. Que les grossistes fassent de même. Les détaillants, eux aussi, devraient étudier en commun leurs problèmes respectifs pour le plus grand bien de tous. Qu'en résulterait-il? Une connaissance générale des ennuis auxquels chacun doit faire face et la meilleure solution possible pour le bénéfice de tous.

Devrions-nous nous arrêter là? Non, pas du tout! Le fabricant, le grossiste et le détaillant devraient se rencontrer autour de la même table et coopérer à la solution des problèmes dans lesquels tous sont intéressés. Alors nous pourrions atteindre une "efficacité" qui n'a pu être conçue qu'en rêve.

Jose prédire que le maximum de succès sera la part de ceux qui reconnaîtront et mettront en pratique le grand principe qu'est la COOPERATION.

Ceci peut sembler utopique, mais même les rêveries les plus audacieuses se réalisent parfois. Avec un peu de bonne volonté et de résolution de la part de ceux qui sont dans tous les genres d'affaires, je suis certain que ce résultat peut être atteint.

Licence Accordée pour la Vente en Paquets de l'Avoine Roulée "Perfection" de Brodie & Harvie

Messieurs les Epiciers et Marchands Généraux de la compagnie apprendront sans doute, avec plaisir, que nous avons obtenu la licence exigée par les nouvelles réglementations du contrôleur des vivres et que celle qui nous a été accordée sous le No 2-034 nous autorise pleinement à vendre en paquets comme par le passé, notre marque d'Avoine Roulée "Perfection."

Vous remerciant de vos commandes antérieures et comptant que vous continuerez à nous en favoriser dans l'avenir,

Nous demeurons,
Vos dévoués,
BRODIE & HARVIE, LIMITED



"McCASKEY" Systèmes de Comptes POUR TOUT COMMERCE

Demandez-nous la brochure: "Un système de crédit qui fait du bon travail."

**McCasky Systems
Limited**

215 Ave. Carlaw, TORONTO

SUR LE QUI-VIVE

Les nombreux changements qui se produisent actuellement dans le commerce, tant en raison des prix qu'en raison des réglementations imposées par le contrôleur des vivres, obligent les marchands à se tenir strictement au courant des nouvelles commerciales, et, en pareilles circonstances, leur journal de commerce devient pour eux un précieux conseiller dont ils ne doivent pas négliger les informations et avis.

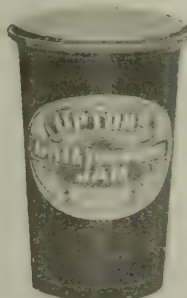


Présentation des Capsules Anchor

Cette illustration vous montre quelques-unes des manufactures de conserves employant sur leurs produits les Capsules Anchor.

Les Capsules Anchor impliquent une augmentation d'affaires et de plus gros profits pour le détaillant, pour beaucoup de raisons que nous nous proposons d'exposer dans les prochains numéros de ce journal.

Suivez-les et lisez-les et vous serez convaincu. Les Capsules Anchor ajoutent à vos profits



Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHE LOCAL DU GRAON

Le ton du marché du grain a été très fort cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No 3	0.99½
Avoine d'alimentation No. 1	0.97½
Avoine d'alimenta-	
No. 2	0.94
Avoine blanche d'Ontario No 2	0.96½
Avoine blanche d'Ontario No. 3	0.95
Avoine blanche d'Ontario No. 4	0.94

La demande pour blé-d'Inde américain est bonne et des ventes se sont faites en no 4 à \$1.54 et en No5, de \$1.45 à \$1.50 le boisseau, ex-voie Chicago.

LE MARCHE LOCAL DE LA FARINE

Le marché local de la farine n'a subi guère de changement cette semaine. La demande de la part des acheteurs locaux et de la campagne a été importante pour farine de blé de printemps, et un bon volume d'affaires a été enregistré, tant pour livraison immédiate que pour envoi dans les 30 jours. Nous cotons:

Farine de blé du printemps:

Premières Patentes	\$11.60
Secondes Patentes	11.10
Fortes à boulangers	10.90
le baril en sacs.	

La demande pour farine de blé d'hiver a été également meilleure et de bonnes affaires ont été faites en patentes à 90 pour cent de \$10.70 à \$11.00 le baril en bois, et de \$5.20 à \$5.35 le sac, et en lots de chars de \$10.00 à \$10.25 le baril, en sacs.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendue \$35 à \$37; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$61 à \$63, et la moulée mélangée, de \$55 à \$56, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée à \$5.30 en sacs en jute et \$4.77½ en sacs en coton de 90 livres.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé, avec ventes de lots de chars de No 2 à \$15.50; de No 3 à \$14.00 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

LE MARCHE AUX BESTIAUX

La demande a été assez bonne et le marché a été assez animé. Les bestiaux de choix n'étaient pas en grand nombre, mais il y a eu par contre quelques lots de bonnes qualités qui ont été vendus à \$10.50.

Le nombre de veaux était restreint et les prix ont été élevés.

Le marché du mouton, comme la semaine dernière, n'a été que d'un intérêt ordinaire. Les porcs étaient fermes et les qualités de choix se sont vendues à \$18.

Les agneaux ont été très fermes, probablement à cause de l'insuffisance des offres provenant du froid excessif qui a empêché les fermiers de les expédier au marché. Quelques agneaux de choix se sont vendus à \$17.25.

Voici quels ont été les prix par 100 livres:

Bouvillons, \$8.00 à \$10.50; taureaux de boucherie, \$6.00 à \$8.50; vaches de boucherie, \$6.50 à \$9.50; veaux gras, \$7.00 à \$9.00 nourris au lait, \$12.00 à \$14.00; moutons, \$10.50 à \$17.50; porcs de choix, \$17.50 à \$18.00.

LES OEUFES

Par suite des approvisionnements limités le marché des oeufs est en forte hausse.

Nous cotons:

Oeufs frais	0.00	0.58
Oeufs frais d'automne	0.50	0.52
Oeufs de choix des glaciers	0.00	0.52
Oeufs No 1 des glaciers	0.00	0.48
Oeufs No 2 des glaciers	0.00	0.45

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

Nous cotons:

	La livre.	
Dindes	0.35	0.36
Poulets	0.25	0.29
Poules	0.19	0.23
Canards	0.28	0.30
Oies	0.26	0.28
Dindes vivantes	0.00	0.25
Poulets vivants	0.18	0.25
Canards vivants	0.24	0.25
Oies vivantes	0.20	0.21

LES POMMES DE TERRE

De bonnes affaires continuent à se faire en pommes de terre dans le commerce de gros et le ton du marché est ferme, avec des ventes de Montagnes Vertes à \$2.25, de blanches d'Ontario à \$2.15, et de rouges à \$2.05, le sac de 80 livres ex-magasin.

LES FEVES

Le commerce des fèves est meilleur. Nous cotons:

Fèves triées, 3 livres		
Canadiennes . . .	8.00	8.25
Fèves triées, 5 livres	7.50	7.75
Fèves Yellow Eye		
oeil jaune)	7.00	7.25
Fèves Japonaises . .	7.75	8.00

LE MARCHE A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars de \$19.75 à \$20.00 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$27.50 à \$28.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants: Jambons, 8 à 10 livres

0.31	0.32	
Jambons, 12 à 15 livres	0.30	0.31
Jambons poids lourds	0.29	0.30
Bacon pour breakfast	0.38	0.40
Bacon de choix Windsor	0.42	0.43

Bacon Windsor dé-
sossé 0.44 0.45
LE BEURRE

Le marché du beurre a été assez
actif aux prix ci-dessous:
Beurre de crèmerie
supérieur de sep-
tembre et octobre 0.46½ 0.47
Beurre fin de crè-
merie, de septem-
bre et octobre. . 0.45½ 0.46
Arrivages courants 0.44½ 0.45
Beurre de ferme fin 0.38 0.39

OLEOMARGARINE

De bonnes affaires se sont fai-
tes en oléomargarine aux taux de
30 cents à 32 cents la livre.

LA VASELINE

Le prix de la vaseline, vendue
par beaucoup d'épiciers dans cer-
taines parties du Canada, a été
augmentée. Cette hausse s'appli-
que à la marque Blue Seal et la
grandeur No 1 a passé de \$5.50 la
grosse à \$7.00. Ce prix est sujet
à 5 pour cent d'escompte. L'aug-
mentation du coût des récipients
et autres matières d'emballage
est donnée comme raison de
cette hausse.

CHANGEMENTS DIVERS

Le caustique en bloc est main-
tenant à 10 cents la livre, ce qui
représente une augmentation de
3 cents. Les lots séparés, en kegs
de 100 livres sont de \$8.00 à \$10
par cwt. selon quantité. Le Bleu
est coté de 14cents à 18 cents la
livre selon quantité. La ficelle de
coton est encore en hausse et un
marchand de gros cote à présent
55½ cents pour le 3 pl's, et 59
cents pour le 4 plis. Les chan-
delles en stéarine importées sont
en hausse de 3 cents la livre pour
les grandeurs de 16 onces, avec 30
dans la boîte, se vendant à 31
cents la livre, et les 14 onces, avec
25 dans la boîte, se vendant au
même prix.

LES SUCRES

La tendance des sucres à la
baisse continue à s'accroître et il
y a une réduction de la part des
raffineries St. Lawrence et Cana-
dt, de 10 cents les 100 livres ce
qui porte leurs prix à \$8.40, tan-
dis que l'Atlantique maintient celui
de \$8.90 et la Dominion celui de
\$8.85.

Les cotations sont donc comme
suit:

Les 100 livres
Atlantic Sugar Co., extra
granulé. \$8.90
Acadia Sugar Refinery,
granulé.
St. Lawrence Sugar Ref.
granulé 8.40
Canada Sugar Ref., gra-
nulé. 8.40
Dominion Sugar Co.,
crystal, granulé. 8.85

NOUVEAUX PRIX POUR LES SAVONS DE BUANDERIE

Une hausse de 60 cents par boî-
te s'est manifestée pour les diffé-
rentes lignes de savons de buan-
derie et elle s'applique aux lignes
régulières tenues par les maisons
de gros, ce qui porte les prix de
\$6.60 à \$6.75 suivant quantité.

LA FARINE PREPAREE

La farine préparée est en bais-
se de 10 cents la caisse d'une dou-
zaine de paquets de 6 livres. Les
anciens prix étaient de \$5.20 pour
les paquets de 6 livres et sont à
présent de \$5.10 et les paquets
de 3 livres sont réduits de \$2.65
à \$2.60.

LA LESSIVE

Les prix de la lessive sont en
hausse. Cette hausse s'applique à
la marque Gem et l'augmentation
est représentée par 10c par caisse
de 4 douzaines. Les prix précé-
dents étaient de \$4.25 la caisse, à
\$4.35 et sont à présent de \$4.90 à
\$5.00.

FRUITS ET LEGUMES

Le marché des fruits et légumes
a été calme cette semaine. Les
oranges de Californie sont en
hausse à cause de leur rareté. Les
Sunkist sont cotées à \$7.00 la cra-
te. Les choux de Montréal sont
en hausse de 50c le baril et les
choux-fleurs sont en baisse de 25c.
La laitue se maintient ferme à \$1.-
75 la crate de 2 douzaines et à \$2.-
25 la crate pour la laitue frisée.
Le radis noir est en hausse de 5c,
à 30c la livre.

LES SODAS A PATE EN HAUSSE DE 35c

Un prix nouveau est coté pour
les sodas à pâte. Le barillet con-

tenant 112 livres, qui se vendait
\$3.90 est coté à présent, à \$4.25,
ce qui représente une hausse de 35
cents.

LES AMIDONS EN BAISSSE

Une baisse est signalée sur le
prix de l'amidon. Cette baisse s'ap-
plique à toutes les grandeurs de
paquets et est devenue effective
le 2 janvier. Il est possible à pré-
sent d'acheter le paquet d'une li-
vre de silver gloss à 11c ainsi
que le Benson's corn starch. Le
Canada corn starch se vendra à
10 cents le paquet au lieu de 11c.

BAISSE DES SIROPS DE BLE- D'INDE

Les sirops de blé-d'Inde ont en-
registré une baisse notable qui les
ramène aux prix ci-dessous:
Barils d'environ 700 livres, 0.07
½ barils et ¼ barils, ¼c de plus
la livre.
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la
caisse 4.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à
la caisse 5.20
Boîtes de 10 livres, ½ doz.
à la caisse 4.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz.
à la caisse 4.90
2 gals., seaux de 26 livres,
chaque. 2.15
3 gals., seaux 38½ livres, cha-
que. 3.25
5 gals., seaux 65 livres cha-
que. 5.25

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Jos. Saint-Jean . .	Dom. Copper Co.
J. E. Dussault . . .	Merilola Galipeau
Jos. W. Beaupré	
.	Monack Electric Co. Ltd
Arthur Corbin . .	L'Institut National
Zenon Robitaille . . .	P. Lyall and Co.
Patrick David . .	Napoléon Desforges
Afred Laporte . .	La Cité de Montréal
Perre Lefebvre	Canada Cement
A. G. Lanthier	G. T. R.
Normand Ecrement	
.	Savard Motor Supply
Jos. W. Leblanc . .	J. B. Bureau et Cie
J. Eugène Coutlée . . .	L. Strahan
Bernard Jodoin	
.	Cons. Brass Foundry Co.
J. B. Oroilliers	H. Bourque
P. E. Bélanger . .	Canadian Steel Co.
Alfred Corbell . . .	A. Dionne et Fils
Ed. Moineau	Christ e Brown
Alfred Corbell . . .	A. Dionne et Fils
Th. W. Wray . . .	Whyte Campbell
Nap. Mérineau	
.	La Chemical Ice Co., Ltd.
Cyrille Ménard . . .	Canada Cement

LA PEINTURE

Possibilité de développement des affaires d'exportation

Comme toutes les industries dont le succès dépend de l'érection de nouvelles bâtisses, l'industrie de la peinture a été au cours de 1917 dans une situation encore plus défavorable qu'en 1916, car les opérations de construction en 1917 sont tombées encore au-dessous du chiffre de l'an passé. La peinture des maisons qui a toujours fourni le gros des commandes dans cette ligne, a donc absorbé une quantité plus petite de la production qu'en temps normal, quoique la présente année ait vu renaître les affaires de peinture pour le rafraîchissement des propriétés déjà bâties. Il y a du vrai dans le dicton: "Tout vient à temps, qui sait attendre." La peinture ne peut être négligée tout le temps, pas plus qu'on ne peut remettre au-delà d'un certain temps l'achat d'une paire de chaussures.

Ainsi donc, en autant qu'on puisse le déterminer par les rapports des différents manufacturiers, cette année, malgré les circonstances défavorables se rangera parmi les meilleures, dans l'industrie de la peinture au Canada. Le vernissage du matériel des chemins de fer, pour ne citer qu'un exemple a été cette année une source beaucoup plus fructueuse d'affaires, que l'an dernier. La construction des wagons pendant ces derniers mois a créé une bonne demande pour la peinture.

Mais, à part ces circonstances, il s'est dessiné plusieurs facteurs prometteurs qui semblent placer l'industrie de la peinture sur une base prospère pour les années à venir et permettre de bonnes ventes et de bons profits aux marchands lorsque les besoins domestiques seront redevenus normaux.

Un de ces facteurs importants est la tendance qu'il y a au Canada à manufacturer plus de ces produits chimiques, qui, avant la guerre, étaient le monopole pour ainsi dire de l'Allemagne.

Une nouvelle ligne bien distincte qui offre les plus belles espérances est l'industrie de la construction navale. La renaissance du bateau en bois veut dire beaucoup pour l'industrie navale du Canada et pour l'industrie de la peinture. Il y a en ce moment en construction en Colombie Anglaise, cinquante vaisseaux qui, coûteront \$25 000.000 et cette construction laisse entrevoir aux marchands de peintures des commandes s'élevant à plusieurs centaines de milliers de dollars. Déjà, beaucoup de commandes arrivent de cette source, aux manufacturiers, et ce mouvement important qui commence et qui ne peut que s'accroître dans l'avenir sera pour les manufacturiers de peinture une véritable aubaine.

En attendant que les affaires domestiques reprennent, certaines entreprises ont dirigé leurs investigations à la recherche de nouveaux marchés pour la peinture. En outre du Royaume-Uni, il y a eu de bonnes affaires d'exportation faites avec les Indes Occidentales Anglaises, avec Terre-Neuve, le Mexique, Cuba et l'Amérique du Sud. A ces pays, il convient d'ajouter l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Chine, et les deux premiers nommés furent de bons clients, en autant que les facilités de transport le permirent.

Les chiffres officiels du gouvernement montrent d'une façon éloquente l'augmentation des exportations. Les voici:

	Exportations	Importations
1911	106,260	1,594,943

1912	115,657	1,760,126
1913	166,545	2,403,011
1914	175,723	1,167,440
1915	212,167	1,568,867
1916	371,086	2,056,085
1917	1,033,233	3,065,289

Les exportations de peinture pour l'année finissant le 31 mars 1917, furent presque trois fois ce qu'elles étaient en 1915-16. Les exportations sont à présent, dix fois ce qu'elles étaient en 1911; les importations, par contre, ont, à peine doublé.

Le tableau suivant montre la destination d'une grosse partie des exportations canadiennes: un demi-million pour le Royaume-Uni, il est vrai que ce chiffre comprend l'Afrique du Sud et les autres colonies. Ce montant est près de huit fois ce qu'il était, il y a deux ans. Terre-Neuve prouve être un excellent client.

	1915	1916	1917
Royaume-Uni	70,287	204,002	547,316
Etats-Unis	20,705	43,817	107,580
Terre-Neuve	42,880	39,948	67,000
Autres pays	35,582	62,531	421,102
	169,454	349,298	962,998

Pour en revenir aux opérations des maisons individuelles, il est entendu que la majorité sera en mesure de faire rapport, non seulement de recettes brutes augmentées, mais aussi de profits nets accrus.

Les deux choses ne sont pas nécessairement intimement liées comme ce serait le cas en temps normal. Pendant l'année 1915 et une partie de 1916, il y avait encore en mains des matières premières achetées avant la guerre, ou avant que les prix aient augmenté. Cette année, les manufacturiers ont dû demander des prix plus élevés pour couvrir leurs frais supplémentaires d'achat, et il est douteux que depuis des mois, la marge de profits ait été aussi importante qu'avant.

LE NICKEL CANADIEN ET SES PROGRES

On faisait remarquer, en 1910, que le Canada possède les plus riches mines de nickel du monde, mais qu'il n'en retire cependant qu'un léger bénéfice. La plus dispendieuse partie du travail, celle d'extraire le nickel des minerais bruts, s'effectuait en d'autres pays. On cherche à faire disparaître aujourd'hui cette anomalie. Grâce à une active campagne et à de nombreuses discussions, la plus grande part du travail d'affinage se fera prochainement au Canada.

La British American Nickel Corporation fait construire, à proximité de Sudbury, une nouvelle affinerie où l'électricité effectuera la fusion de 2.500 tonnes de minerai par jour et une production annuelle de 20,000,000 de livres de nickel; la matte qui sortira de la fonderie contiendra 80 pour cent de cuivre et de nickel et recevra son traitement final à l'affinerie.

L'International Nickel Company fait construire à Port Colborne, au prix de \$4.000.000, une affinerie qui sera bientôt en opération. La production initiale sera de 15.000 000 de livres de nickel par année; mais l'usine pourra être agrandie pour donner 60,000 000 de livres annuellement. Elle fournira ainsi tout le nickel voulu pour les besoins des industries de tout l'Empire britannique.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

L'HUILE DE CHARBON ET LA GAZOLINE

Il y a eu de bonnes affaires faites en huile de charbon et en gazoline, et les prix se maintiennent comme suit: Gazoline, 32½ cents le gallon; huile de charbon, Royalite, 17 cents; Polarine, 20 cents et Electrolin, 20 cents.

LES MARCHANDS DE GROS ACCEPTENT DES COM- MANDES LIVRABLES POUR LA TOLE CANADA

Certains marchands de gros sont prêts à présent, à accepter des commandes livrables en tôle Canada, pour la prochaine saison. Les approvisionnements ne seront pas très importants et ceux qui auront besoin de grosses quantités feront bien des'y prendre à l'avance.

Le prix auquel le commerce peut acheter sera probablement de \$9.00 à \$9.50 pour la caisse de 52 feuilles 18 x 24, qualité courante.

NOUVELLE LISTE DE PRIX POUR TUYAUX DE POE- LE PREPARES

La variété complète de tuyaux de poêle s'est vendue jusqu'ici sur la base de 40 pour 100 de plus sur liste; mais du fait de l'augmentation des difficultés à obtenir des approvisionnements et aussi en considération de ce que les prix ont été basés sur des stocks qui ne sont guère garnis, les manufacturiers ont dû élever cet escompte à 60 pour cent sur la liste. Les manufacturiers prendront un certain nombre de commandes sur cette base, mais ils ne descendent pas jusqu'à quelle limite.

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:

Montréal.

Fer en barre commun, les 100 livres	\$4.55
Fer raffiné, les 100 livres	4.80
Fer pour fers à cheval, les 100 livres.	4.80
Fer de Norvège	11.00
Acier mou	5.05
Acier bandé	5.05
Acier sleigh shoe	5.05
Acier tiré	5.25
Acier Toe Calk, les 100 livres	5.95



Cinq raisons pour lesquelles vous devriez vendre les

Fers à Cheval, de la Marque M. R. M.

- 1—Ils sont faits des meilleures matières premières qu'on puisse obtenir.
- 2—La forme naturelle et les sabots bien dessinés signifient moins de travail pour l'ajustage.
- 3—Les rainures de précision assurent l'enfoncement correct des clous.
- 4—Les trous des clous sont percés à l'angle voulu, nettement taillés, convenablement espacés et à la distance désirable du bord extérieur du sabot.
- 5—Le maréchal ferrant peut compter sur l'uniformité de nos fers à cheval; ils sont constamment inspectés à chaque étape de leur manufacture.

MONTREAL ROLLING MILLS CO.

MONTREAL

P. Q.

Acier, outils de mine, la livre	0.17½	0.19
Acier pour outils Black Diamond	0.18	0.19
Acier à ressorts	6.50	
Acier de machine fini fer	5.10	
Acier Harrow tooth	5.20	
Acier fondu Black Diamond	0.20	0.21

TOLES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:

Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres	
Calibre 10	\$8.50	\$12.50
Calibre 12	8.65	11.60
Calibre 14	8.80	8.55
Calibre 16	9.00	8.65
Calibre 22-24	9.40	8.90
Calibre 26	9.45	8.95
Calibre 28		9.05
Calibre 10¾ onces (Anglaises)	10.55	10.75
Tôle galvanisée.		
10¾ onces	\$10.00	
Calibre 28	9.65	
Calibre 26	9.25	
Calibre 22 et 24	9.05	10.45
Calibre 20		10.30
Calibre 18		8.85
Calibre 16		8.70

LES METAUX EN LINGOTS

Cuivre. — On parle d'un prix, fixé de 25c sur le cuivre en lingot, par le gouvernement, mais rien de défini n'a encore été arrêté. D'autre part, il a été dit que le prix actuel du gouvernement a été prolongé jusqu'à fin mars. Les affaires continuent à se faire sur la base de 33c à 34c la livre.

Plomb. — Il ya une tendance ferme pour le plomb et de bonnes affaires se font de 9½c à 10c.

Fer-blanc. — Le ton du marché est fort et des affaires se font de 81½c à 82c la livre.

Zinc. — Le zinc se maintient sans changement de 10½c à 11c la livre.

Aluminium. — Ce métal n'a que peu de demande pour livraison immédiate et les prix demeurent de 58c à 60c la livre.

Antimoine. — Il y a peu d'intérêt manifesté sur l'antimoine. Les prix se maintiennent aux abords de 18c la livre.

LES TUYAUX DE PLOMB — LE ZINC EN FEUILLES

Il ya fermeté pour les tuyaux de plomb et le zinc en feuilles, quoique sans tendance à la hausse.

Les cotations sont comme suit:
 Tuyaux de plomb, la livre . . 0.14
 Tuyaux de dégagement, la livre 0.15
 Trappes et coudes en plomb, la livre net liste
 Lead wood, la livre 0.14
 Plomb en feuilles, 3 à 3½ livres au pied carré, la livre 0.12½
 0.13
 Plomb en feuilles, 4 à 8 livres au pied carré, la livre 0.11½
 0.12½
 Feuilles coupées, ¾c la livre en plus et feuilles coupées en mesures spéciales, 1c la livre en plus.
 Soudure, garantie, la livre. . 0.42½
 Soudure, stricte, la livre. . 0.39½
 Soudure commerciale, la livre 0.36¼
 Soudure, wiping, la livre. . 0.38½
 Soudure, en tige, la livre . . 0.45
 Zinc en feuilles, la livre . . 0.26

CLOUS ET BROCHES

Bien qu'il n'y ait pas de changements dans les prix, le marché des clous et broche est plus fort que jamais et on fait rapport d'une bonne demande. Les clous en acier Standard sont cotés sur une base de \$5.50 les 100 livres et les clous taillés à \$5.75 de base. La broche est toujours au prix de base de \$6.50 les 100 livres.

L'HUILE DE LIN EN HAUSSE DE 4c.

Le marché de l'huile de lin a marqué une fermeté qui s'est traduite par une hausse de 4c, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon Impérial	Brute	Bouillie
1 à 4 barils	\$1.48	\$1.50½	
5 à 9 barils	1.47	1.49½	
10 à 25 barils	1.46	1.48½	

LA TERE BENTHINE

La térébenthine a plutôt tendance à la baisse. Nous cotons:

Térébenthine	Le gallon Impérial	
5 liv. et plus	\$0.69	\$0.71
Lots de 1 baril	0.70	0.72
Petites quantités	0.83	

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN BAISSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une baisse de \$1.00 les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$14.50 les 100 livres; lots d'une tonne, \$15.00 les 100 livres, et plus petites quantités, \$15.35 les 100 livres.

LE MASTIC

Il y a eu une baisse de 50 cents les 100 livres pour le mastic. Maintenant qu'il a été décidé d'éliminer les barils de 50 livres, il y aura une plus grosse demande pour les récipients de 25 et de 100 livres. Les nouveaux prix sont sur la base suivante:—

En vrac, casks, \$4.10 les 100 livres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastic bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

CHANGEMENTS DIVERS

Les cannes à pêche en acier et en bambou sont à des prix plus élevés, du fait de la rareté des stocks et de la difficulté d'obtenir de nouveaux approvisionnements du Japon. Les prix suivants prévalent pour cannes à pêche en bambous: le No 0100 est coté à \$3.75 la douzaine; le No 0110 est coté à \$5.90; le No 0112, est coté à \$6.90; le No 116 à \$8.15 la douzaine. Dans les cannes en acier, les Nos B-96 sont à \$2.10 chaque, les Nos F-96, à \$2.25; les Nos B.C.46 R, à \$2.50 et les B.C.5R, à \$2.50 chaque. Les lignes pour la pêche sont aussi cotées plus haut; la hausse s'appliquant aussi bien aux lignes de soie et de coton qu'aux lignes de chanvre. Les hameçons-mouches, les amorces, les minnows, les spears, et les filets ont enregistré des hausses représentant de 15 à 20 pour 100. Les glues LePages et Chase en bouteilles sont en hausse de 25 pour 100.

Ainsi les bouteilles d'1 once sont à présent, à \$1.60 la douzaine: les bouteilles de 2 onces, à \$2.25 et les ½ canons à \$2.25 la douzaine, pour les LePages. Les prix des Chase sont un peu plus élevés.

Le "Toucher" d'une Bonne Lime

Avez-vous jamais examiné un mécanicien vraiment capable éprouver une lime? Il a une manière spéciale d'en passer les dents sur son pouce doué d'une sensibilité aigüe. Instinctivement, infailliblement, il détermine ainsi si une lime convient à son ouvrage.

Cet homme choisit toujours la "Famous Five". Il n'achète jamais aveuglément. Il peut "sentir au toucher" qu'une "Famous Five" est correcte. Il sent ses dents tranchantes, au coupant vif, alignées en parfaite uniformité. Il n'y a pas l'ombre d'un doute dans son esprit. Il achète la "Famous Five".

Pour être certain d'obtenir satisfaction, spécifiez la "Famous Five" en donnant votre commande.

**Kearney and Foot
Great Western
American
Arcade
Globe**

FAITES EN CANADA PAR



IL N'Y A PLUS DE JOUETS ALLEMANDS

CHAMPION

AU PAYS

Connaissez-vous le nouveau jouet canadien

Le Dada de Bébé

(KIDDY-KAR)

CHAMPION



Vous devriez l'avoir en magasin, M. le marchand, d'abord parce qu'il plaît à tous les enfants, garçons et filles et par conséquent aux parents qui l'achètent, ensuite parce qu'il

PROCURE UN JOLI PROFIT

Il est confortable, facile à manier et se vend sans argument rien qu'à le voir. C'est un joli sujet de décoration pour la vitrine.

Ecrivez-nous pour les prix et conditions.

La Cie Wisintainer & Fils, Incorporée

Manufacturiers de Cadres et Miroirs
Bureau et Magasin: 58-60 BOULEVARD SAINT-LAURENT
(près rue Craig)

Manufacture: 7 RUE CLARKE
Téléphone Main 5082 MONTREAL (Qué.)

FER EN GUEUSE

Pour Fonderies de Fer et l'Acier

Du stock et pour importation

A. C. LESLIE & CO. Limited

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

LA CONSTRUCTION

Démolition de vieille bâtisse. Usine, Montréal, rue Notre-Dame Ouest. Propriétaire: Burland Estate, 2 place d'Armes. Architecte: D. J. Spence; 246 Beaver Hall Hill. Entrepreneur-général: F. B. Evans, 1112 rue Saint-Patrick.

Changements à magasin, \$8,000, Montréal, (132 rue Peel). Propriétaire: Geo. Featherston, 659 rue Sainte-Catherine Ouest. Tenant et architecte: Riley Hern.

Appartements, \$75,000, Tro's-Rivières. Propriétaire: La Cie J. H. Giroux Ltée. Président: J. H. Giroux, 27 rue Plaisante. Intéressé, F. X. Lacoursière, 24 Bonaventure. La compagnie a été organisée et se propose d'ériger les appartements ci-dessus pendant l'année.

Maison d'Ecole, Lotbinière. Propriétaires: Commissaires d'école. Architecte: Albini Blais. Entrepreneur général: Albert Roy. Ce dernier fera tous les travaux. Le matériel n'est pas encore acheté en fait de briques, toiture, fournaies, plomberie, planchers et ferronnerie, etc.

Changements à résidence \$7,000. Montréal, (24, avenue du Collège McGill). Propriétaire: Ls. Albert Dubrue 322 rue Redfern. Architecte: J. B. Monette, 83 rue Craig Ouest. Entre-

preneur général: Alfred Mercure, 219 rue Labrègue. 3 étages, 26 x 40, construction en briques solides. Plomberie et chauffage: Collins et Savaria, 97 rue Mansfield. Plâtrerie: Beaudoin Bros., 217 rue Maisonneuve.

6 flats, \$15,000, Montréal (Notre-Dame-de-Grâces). Propriétaires et entrepreneurs généraux: Hand and Pick, 4865 rue Sherbrooke Ouest. 2 étages, construction en briques. Toiture: D. Nicholson & Co., 287 rue Saint-Paul Ouest. Electricité: R. S. Muir & Co., 32 Avenue du Parc.

Offres ouvertes pour système de chauffage (Ecole Saint-Victor), Montréal, (Vinet Terrace). Propriétaires: Commissaires d'école, 236 rue Chamblay. Trustees: Mgr M. M. LePailleur, président, 3995 rue des Commissaires. Abbé A. V. J. Piette, 780 Boulevard Saint-Joseph E.; Oscar Sénécal, 120 rue Saint-Jacques; N. Z. Cordeau, Court House; Hector Hardy, 339 avenue Harvey; Jos. McLaughlin, 438 rue McKay.

Eglise, \$50,000, Saint-Cyprien (Québec), Comté Dorchester. Propriétaire: Paroisse. Prêtre: J. Z. Raymond. Architecte: L. Auger 39 rue Saint-Jean, Québec. Il a été décidé de demander de nouvelles soumissions en mars.

Ecole, (Saint-Pierre Claver), \$200,-

000, Montréal (coin Delorimier et Gifford). Propriétaire: R. C. Commissaires d'école, 87 rue Sainte-Catherine Ouest. Secrétaire trésorier: N. Lafontaine, c-o commission. Architecte: C. Bernier, 70 rue Saint-Jacques. 4 étages, 60 x 75, construction en pierre taillée et en briques rustiques. Le contrat sera accordé bientôt.

Résidence, \$4,000, Québec, (P.Q.), avenue Bgouette. Propriétaire et entrepreneur général: Jos. Maheine, 80 avenue Lamontagne. Pas de sous-traitants. Doit être terminée en juin.

Dry Dock Sheds, \$600,000, Lauzon, (Québec). Propriétaire. Dane Shipbuilding and Repairing Co. Ltd. Intendant: Geo. Davie. Secrétaire-trésorier: J. Thos. Boissnot, Lauzon Leirs. Entrepreneur général: Jos. Gosselin, rue Saint-Georges, Lévis. Construction à être faite au printemps.

Pertes par le feu: magasin de fourrure, Montréal, rue Saint-Paul. Propriétaire: H. Silver & Co., rue Saint-Paul et Shawinigan. Pertes: bâtisses et stock, \$25,000.

Pertes par le feu. Station Saint-Régis. Propriétaires: Ottawa et New-York Rly., bureau principal: Carleton Chambers, Ottawa, Ontario. Gérant général: R. S. Payne, Ottawa, (Ont.). complètement détruit.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Beaudon, Ltée, Trefflé Roy, 28 janvier, 10 a.m., 1045 Cadieux, Desroches.

Banque d'Hochelega, Damien Lalonde, 28 janvier, 10 a.m., 187 Esplanade, Decelles.

W. Semmelhack, Mlle E. Semmelhack, 28 janvier, 10 a.m., 6338 Pasteur, effets du défendeur, Rochon.

H. Liverman, Veuve T. J. Haggarty, 29 janvier, 10 a.m., 492 Albert, Brouillett.

A. Délisle, J. D. Martineau, 30 janvier 10 a.m., 40 William David, Bissonnette.

Frothingham & Workman, Hyman Scheffer, 30 janvier, 10 a.m., 1464 Saint-Laurent, Marson.

Jas. Cradock Simpson, Jean Marie Van Eden, 30 janvier, 1 p.m., Dorval, Marson.

J. D. Havelyn, Mme J. Brunet, 30 janvier, 10 a.m., 25 Desnoyers, Lapierre.

U. Jetté, Damien Lalonde, 30 janvier, 10 a.m., 187 Esplanade, Lapierre.

L. Cohen et al, K. Thompson, 30 janvier, 1358 Saint-Valier, Brouillett.

Edmond Dulpé, Nap. Morrison, 31 janvier, 1 p.m., 219 Ontario Maisonneuve, Trudeau.

C. W. Lindsay, Ltd, H. C. Rayles, 31 janvier, 10 a.m., 132 Plymorithgrove, Lapierre.

C. W. Lindsay, Ltd, Mme G. Rivest, 31 janvier, 3 p.m., 125 des Inspecteurs, Lapierre.

Emile Bourdais, J. W. Brooks, 31 janvier, 11 a.m., 117 William David, Normandin.

Geo. Mayrand, Jas. Hunter, 31 janvier, 11 a.m., 139 Notre-Dame, Normandin.

Alfred R chard, E. Pinsonnault, 28 janvier, 10 a.m., 26 Christophe Colomb, Pauzé.

G. Lapierre v. Chas. Weiss, 28 janvier, 10 a.m., 8 Addington, Vinet.

Eug. Julien & Co., Ltd v. W. M. Lefebvre, 29 janvier, 11 a.m., 2048 Cartier, Normandin.

N. Siro s, R. Lacroix, 28 janvier, 11 a.m., 127 Hôtel de Ville, Normandin.

M. Rafalovitch et Co M. Lalonde, 28 janvier, 11 a.m., 217 Larivière, Bachand.

S. Croysdill, E. R. Gallagher, 28 janvier, 10 a.m., 488 Avenue Victoria, effets de A. Gallagher tiers-saisi.

Jas. Enns, A. Feldman, 28 janvier, 1 p.m., 1139 Saint-Laurent, Bachand.

Annie Genser, Morris Stein et vir, 28 janvier, 10 a.m., 14 Dorchester Est, Racine.

Geo. L. Alexander, Edmond Lynch, 28 janvier, 10 a.m., 241 Coloniale, Racine.

Mme M. C. McMartin E. A. D. Morgan, 28 janvier, 11 a.m., 4026 Dorchester, Racine.

A. Charest, F-X Lessard, 28 janvier, 10 a.m., 136 Boyer, Themens.

R. Guvokis A. Segouin, 28 janvier, 10 a.m., 1420 Sainte-Catherine O. Themens.

Rex, James Ccotts, 30 janvier, 10 a.m., 23 Ryde, Coutu.

S. Zukszenski, Ph. Pesende, 26 janvier, 10 a.m., 2381 Hôtel Jacques, Bachand.

Mme. Cantle et vir, A. Tassé, 26 janvier, 1 p.m., 452 Pinet, Bachand.

Mme A. C. Fortier et vir, A. Mallette, 29 janvier, 10 a.m., 216 Bercy, Bachand.

L. R. Montmarquette, F-X. Brazeau, 29 janvier, 11 a.m., 1888 Saint-Jacques, Bachand.

J. Martin, Geo. Marleau, 29 janvier, 10 a.m., 34 Saint-Martin, effets de C. J. Ingley, Ltd.

Couvrette, Sauriol, Ltd, H. Lazarus, 30 janvier 1 p.m., 108 Rachel O., Bachand.

Eugénie Guilbault, J. H. Therrien, 26 janvier, 10 a.m., 1010 1014 Boulevard Rosemont, Coutu.

Cie d'Auvents des Marchands, Ltée, Arthur Goyette, 26 janvier, 1 p.m., 70 Saint-Denis, Beauchamp.

Rex, Jos. H. Williams, 28 janvier, 10 a.m., 1269 Saint-Denis, Coutu.

Dame A. Lafortune épouse de Donat Savard, 26 janvier, 10 a.m., 73 Letourneux, Vinet, Théo. Larose, E. Desroches, 26 janvier, 10 a.m., 541 de Lanaudière, Brouillett.

S. L. Routtenberg, Geo. P. O'Sullivan, 26 janvier, 10 a.m., 2264 Boyer, Brouillett.

S. W. Smith, Gustave Wurth, 26 janvier, 2.30 p.m., 50 Avenue Marin, Marson.

F. N. Burt Co., Ozone Water Co., Ltd, 26 janvier, 10 a.m., 1387 Notre-Dame E., Dockstader.

Rex, Achille Tremblay, 28 janvier, 1 p.m., 883 Craig E., Coutu.

Rex, W. C. Peard, 29 janvier, 10 a.m., 13 Aird, Coutu.

TENEZ LES FUSILS EN ACTIVITE

Combien de fusils y a-t-il dans votre ville? Supposons qu'il y en ait une centaine. Si cinquante d'entre eux étaient employés chaque semaine au club à la cible mouvante, il y aurait 1,250 cartouches et cibles de vendues.

C'est le fusil au repos qui laisse votre stock de cartouches sur les rayons. La Compagnie Du Pont

En préconisant le Tir à la Cible Mouvante

Crée une demande constante pour les cartouches, les cibles, les équipements de cible mouvante, les articles de sport et nombre d'autres articles. En faisant une publicité vigoureuse et continue, en employant des voyageurs parfaitement familiers avec le tir à la cible et sa diffusion; en entretenant une école de tir à Atlantic City; en introduisant des choses nouvelles et instructives dans les concours locaux, d'état ou provinciaux et en nous mettant toujours en tête de tout projet destiné à populariser le tir à la cible, nous poursuivons une puissante campagne en faveur du sport patriotique du tir à la cible mouvante.

Partout où il y a un club de tir

nous nous efforçons à créer plus d'intérêt parmi ses membres et à tenir les fusils en activité. S'il n'y a pas de club organisé dans votre localité écrivez-nous. Soyez actifs—placez la marque X devant "Tir à la cible mouvante" et "Club de Tir", et adressez aujourd'hui le coupon à la Division de Publicité.

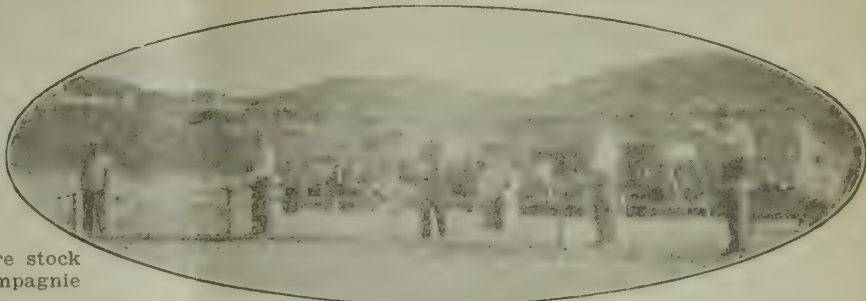
E. I. du Pont de Nemours & Co.,

Wilmington, Del.

LES INDUSTRIES AMERICAINES DU PONT SONT:

E. I. du Pont de Nemours & Co., Wilmington, Del., Explosifs.
Du Pont Chemical Works, New York, Produits chimiques Pyroxyline et Goudron.
Du Pont Fabrikoid Co., Wilmington, Del., Succédanés du cuir.
The Arlington Works, 725 Broadway, New York, Py-ra-linivoire et cols lavables.
Harrisons, Works., Philadelphie. Pa., Peintures, Matières colorantes, acides et Produits chimiques.
Du Pont Dye Works, Wilmington, Del., Teintures et Bases de Teintures.

NOTE.—Si vous allez à Atlantic City, visitez le magasin des produits Du Pont, Avenue Penn. et Boardwalk.



Adressez-nous ce coupon

En marquant le signe X devant le sujet qui vous intéresse et en l'envoyant à:

E. I. du Pont de Nemours & Co.
Division de la publicité (498)
Wilmington, (Del.) U. S.

Tir à la cible mouvante	Matériel à capote Rayn-
Clubs de tir	fabrikoid pour ouvrier
Association de tir à la	Drap Fairfield
cible mouvante	Ether Anesthesia
Tir au Pigeon	Solutions de cuir
Poudres de chasse	Laques pour métal
PY-RA-LIN	Fusel oil raffiné
Cols Challenge	Acides commerciaux
Peintures Harrisons	Alums
Vernis Vitrolac	Salpêtre
Email Flowkote	Pulpe de bois
Email d'auto	Produits de goudron
	distillé
	Teintures et Bases de
	teintures

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2715

Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

KRAFT GLACE OU MAT MANILLE TOILE
A TOILETTE PARCHEMIN A JOURNAUX
D'IMPRIMERIE CARTON A LETTRES

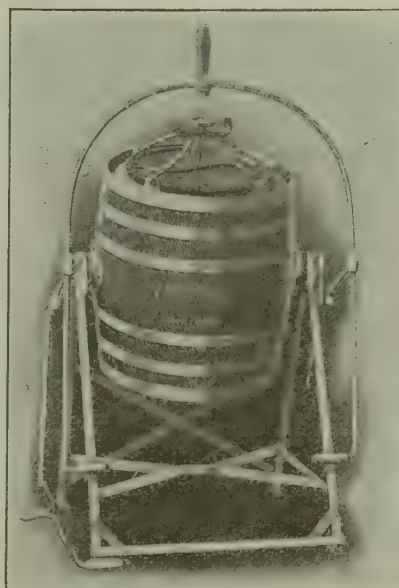
Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES. PAPETERIE

Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL

Une nouvelle particularité de la Baratte "Favorite" MAXWELL



et une qui l'a rendue populaire partout où elle est employée — est le **Levier coudé**

Aucune autre baratte n'a ce levier. La poignée peut être ajustée au centre, à gauche ou à droite, là où on la désire, où elle est plus facile à manœuvrer. La structure est en léger acier rigide avec tourillons boulonnés, et le baril est le meilleur chêne importé avec cerres en aluminium. Se balance sur roussinets à billes et est exceptionnellement facile à manœuvrer et durable.

Une baratte qui se vend d'une façon splendide.

Demandez un catalogue illustré des lignes Maxwell (faciles à vendre "easy-to-push")

Maxwells Limited, St. Mary's (Ont.)



HANDYCAP

Voici la capsule de bouteille que vous désirez; elle est bien supérieure à toutes les autres sur le marché. Pourquoi ne l'essayez-vous pas? Elle est employée par les plus importants manufacturiers de catsup, de vinaigre, etc., au Canada.

Epiciers: exigez de vos fournisseurs les produits en bouteilles fermées avec notre "Handy Cap" qui s'enlève sans outil. On le déchire simplement avec les doigts.

J. A. BEAUCHAMP & CO.
MONTREAL



“Rinex” dure plus longtemps que le Cuir

“Rinex”, du fait de sa construction est plus durable que le cuir. “Rinex” est de la même composition dans toutes ses parties, et dure autant que le fer.

“Rinex” combine toutes les bonnes qualités du cuir et du caoutchouc avec en plus, des caractéristiques de plus de durée et de plus grande flexibilité, ce qui signifie plus de confort pour le pied.

“Rinex” est toujours imperméable. L’humidité n’atteint pas le pied au travers d’une semelle “Rinex”.

A votre prochaine commande de chaussures, demandez les semelles “Rinex”. Les meilleurs manufacturiers de chaussures vous les donneront.

Canadian Consolidated Rubber Co., Ltd.

Bureau Principal—MONTREAL

Succursales à Halifax, Saint-Jean, Québec, Ottawa, Toronto, Hamilton, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.



La Chaussure

SECTION MENSUELLE DU "PRIX COURANT"



MONTREAL, JANVIER 1918

No 1

Les Marchands de Chaussures et les Problèmes qu'ils ont à Résoudre

Les nouvelles méthodes appropriées aux conditions créées par la guerre. — Restriction des stocks.

La guerre a créé une situation unique dans les annales du commerce, en ce qui concerne la vente des marchandises, et les détaillants se trouvent en face de problèmes qui surpassent leur expérience et taxent leurs ressources.

La vente des marchandises coûte plus; les dépenses d'exploitation augmentent; les crédits et les termes d'échéance sont plus serrés, et on se pose constamment la question de savoir si les méthodes d'achat et de vente qui sont suivies dans un magasin, sont bonnes ou mauvaises.

Les conditions sont tellement anormales qu'il y a peu de précédents pour guider le marchand, en général, de sorte que chaque nouveau problème qui se présente, demande à être considéré, analysé et résolu suivant les lois fondamentales de la bonne méthode de commerce.

Pour beaucoup de marchands, ces difficultés sont une véritable bénédiction en quelque sorte, car elles les forcent à porter plus d'intérêt aux méthodes et conditions du commerce. Cette étude personnelle faite sur leur commerce par beaucoup de marchands, devient donc la chose la plus utile qu'ils aient entreprise depuis longtemps, car plus ils s'y appliquent, mieux ils comprennent et dirigent leurs affaires, et ce n'est qu'en connaissant leurs affaires à fond — en les tenant pour ainsi dire, en mains — qu'ils peuvent espérer passer avec succès au travers des conditions extraordinaires qui existent aujourd'hui.

Le problème le plus saillant peut-être, est celui de l'augmentation du capital du stock qui est inévitable, si un marchand continue à tenir le même assortiment de stock qu'avant la guerre. Le marchand de chaussures qui opérait autrefois sur un stock de \$20,000 est surpris à présent, de découvrir que pour maintenir ses rayons garnis comme d'habitude et garder un stock de réserve raisonnable, comme celui des années précédentes, il doit voir le capital investi dans son stock monter à \$25,000 ou \$30,000, du fait de l'augmentation du coût de toutes les sortes de chaussures.

Doit-il continuer à tenir le même nombre de paires de chaussures qu'avant, malgré leur prix élevé, nonob-

stant les deux voies qui s'offrent à lui? Il lui faut investir plus de capital, ou bien obtenir une plus grande marge de crédit. Dans un cas comme dans l'autre, il impose à son commerce des dépenses supplémentaires, parce qu'il lui faut payer pour le capital additionnel, que ce soit son propre argent, ou que ce soit celui d'un autre. Mais, s'il n'a pas plus de capital disponible—(et il n'est guère raisonnable d'étendre son crédit), il ne s'offre à lui qu'une seule alternative: réduire le stock.

Neuf sur dix des marchands de chaussures au détail suivent cette dernière ligne de conduite, en réduisant le nombre des lignes et aussi le montant de chaque ligne tenue.

Un autre problème, cause de nuits sans sommeil, est la question du prix. Dans les plus grands centres il n'a pas été très difficile d'obtenir des prix plus élevés au détail, mais nombre de marchands des petites villes ont été peu enclins à marquer une hausse sur leurs chaussures comme la situation le commande.

En vue d'apprendre avec quel succès les marchands de chaussures conduisent leurs affaires en présence de telles conditions, le rédacteur du "Prix Courant" a interviewé un nombre considérable de marchands représentant les différents genres de magasins de détail—(à l'exclusion des marchands des cités)—des marchands qui opèrent des départements de chaussures dans des magasins généraux et des marchands de chaussures de petites villes. De la masse d'informations obtenue, les expériences qui suivent sont celles qui représentent les politiques qui ont donné les meilleurs résultats et ont jeté le plus de lumière sur les problèmes qui sont communs à tous les marchands de chaussures en ces temps de guerre.

Changement de méthode d'achat

"Nous avons changé notre mode d'achat", disait le gérant d'un magasin de chaussures prospère.

"Autrefois, nous placions de grosses commandes d'avance, et n'achetions que très peu de réassortiment. A

présent, nous sommes très prudents en achetant d'avance et nous passons des commandes de réassortiment chaque semaine.

“Nous avons vendu un gros stock de réserve, d'environ \$10,000, en outre de celui qui était sur les rayons. La même quantité de stock de réserve coûterait aujourd'hui environ \$15,000 et nous ne nous croyons pas en position de financer un stock de réserve nécessitant l'engagement d'un autre \$5,000. Je ne sais si nous pourrions étendre notre crédit pour couvrir ce surplus, mais même si nous le pouvions, cela ne nous payerait pas. S'il nous fallait emprunter ces \$5,000 de la banque, cela coûterait du 7%, soit \$350.00 d'intérêt pour un an. Retirer cette somme de nos profits, pour une telle fin, serait folie.

“Nous n'avons pas seulement éliminé notre gros stock de réserve, mais, nous avons aussi réduit le nombre des lignes de notre stock régulier. Nous avons beaucoup de lignes similaires quoique faites par différentes maisons; toutes ces lignes en double ont été écartées et les marchandises se vendant lentement, ont presque toutes été éliminées.

“Lorsque nous avons changé notre méthode, nous avons analysé les chiffres de vente de chaque ligne de notre stock. Les chaussures d'un écoulement difficile furent marquées meilleur marché et passées graduellement, mais sûrement. Cela prit aux commis environ six mois pour nous débarrasser des “rossignols”, mais leurs efforts aboutirent au résultat désiré, c'est-à-dire à nettoyer ce stock encombrant et à ne nous laisser qu'une série bien assortie de chaussures de bonne vente. Avec quelques réassortiments, nous eûmes une ligne complète de tailles et de largeurs dans les styles populaires.

“La réduction que nous fîmes dans notre stock régulier, en éliminant quelques lignes, fut compensé par les avances de prix, de sorte que notre argent engagé sur ces lignes reste le même. Mais, le capital de notre stock total est aujourd'hui, de \$10,000 de moins qu'il y a un an, du fait de l'élimination de notre stock de réserve précédent. Le renouvellement de notre capital a été activé et ce fait, combiné avec les prix de détail plus élevés, nous a permis de faire un plus gros volume d'affaires sur un plus petit stock.

“Nous faisons bien attention en achetant des nouveautés. Nous en choisissons quelques numéros qui—pensons-nous—sont susceptibles d'intéresser nos clients et ensuite nous les mettons en vitrine jusqu'à ce qu'ils soient vendus. De telles chaussures sont invariablement marquées à des prix qui impliquent un pourcentage de profit plus élevé que les marchandises régulières, pour couvrir le risque d'être obligé de les liquider. En outre, nous les mettons en étalage de façon prédominante, nous les présentons vivement et les vendons presque toujours avant qu'elles aient eu le temps de se démoder. En suivant de près la tendance des styles et en observant ce que les manufacturiers adoptent, nous ne risquons guère de nous égarer.

Les prix haussés par degrés

“Ma plus grande difficulté, disait un détaillant dont les affaires portent sur des lignes de prix moyens, fut d'obtenir les prix plus élevés que je savais devoir exiger pour ma qualité de marchandises. Les lignes de nouveauté se vendirent assez bien, parce que les femmes qui les veulent en payent volontiers le prix,

mais le gros de ma clientèle avait pour habitude d'acheter des chaussures pour tous les jours, à des prix variant de \$5.00 à \$6.00 au plus.

“Lorsque les chaussures augmentèrent de prix, je ne pus renouveler mon stock pour vendre à ces prix-là, et je ne vis pas bien comment je m'y prendrais pour demander et obtenir \$7.00 ou \$8.00, le prix de vente justifiable. J'avais un stock important en mains, qui avait été acheté à des prix variant de \$3.00 à \$4.00, mais pour réassortir ces lignes, je me trouvais dans l'obligation de payer plus cher. Ainsi donc, je me trouvais avoir un stock de lignes variées composé de marchandises achetées à deux prix différents.

“Au lieu d'augmenter mon prix de détail sur la base de mon prix d'achat le plus élevé, je déterminai une moyenne d'augmentation du coût de mon stock qui, à ce moment-là, montrait une hausse d'environ 35c la paire. Je compris que je pouvais me permettre de vendre, pour l'instant, à une hausse moyenne de 50c sur mes prix de détail. Mais à chaque fois que je commandais des réassortiments, je réduisais mon pourcentage de profit, de sorte que je ne pus pas continuer longtemps sur cette base. Un peu plus tard je fis une seconde augmentation de 50c.

“Par ce moyen, j'amenai graduellement mes clients à payer des prix plus élevés, et quand toutes les chaussures achetées à bas prix se trouvèrent écoulées, j'avais établi des prix de vente pour toutes les lignes, qui me donnaient un profit brut régulier de 50% sur les prix d'achat.

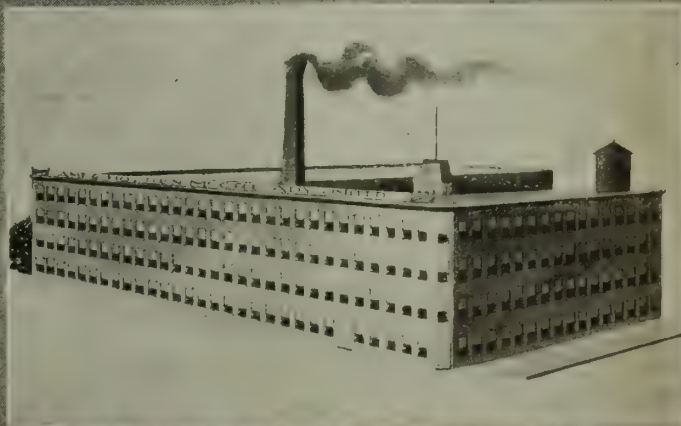
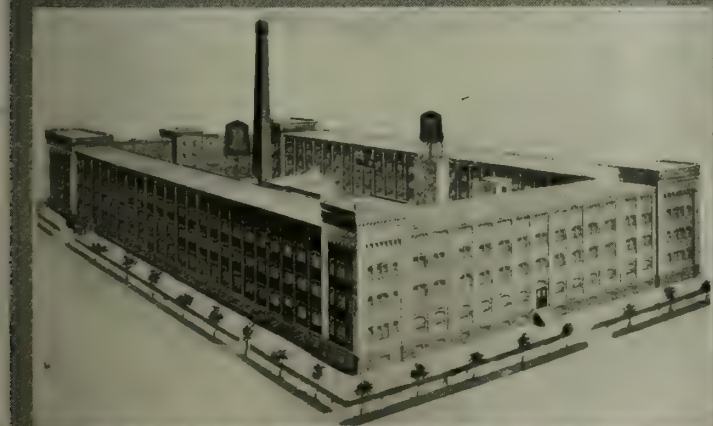
“Nous n'eûmes pas trop de difficulté à répondre aux objections, et nous le faisons en expliquant les raisons qui motivaient l'augmentation des prix, et en soulignant que c'était notre politique d'affaires de ne pas sacrifier la qualité au prix. J'ai appris par expérience, qu'il n'était guère sage d'essayer de maintenir les profits aux dépens de la qualité. La chaussure sur laquelle on épargne 10c ici, et 10c là, représente ordinairement une valeur considérablement moindre que le montant économisé de cette façon, et on risque de substituer ainsi le succédané à l'article véritable, même en expliquant que c'est un article moins cher. Les consommateurs jugent la valeur de la chaussure par l'usage qu'elle fournit, et non par le prix qu'elle a été payée.

“Je fais un profit brut de 33 1-3% sur mon prix de vente, et mon volume d'affaires est d'environ \$45,000. Quand je vous aurai dit que nos dépenses d'opération sont en moyenne de 25%, vous verrez que nous avons un profit assez joli.”

Pousser la vente des nouveautés à Bons Profits.

“Variété plus grande—qualité moindre”, telle a été ma politique comme elle l'a été depuis plus d'un an, et c'est cela qui m'a permis de faire un profit net moyen de 12% sur les ventes, là où autrefois je ne faisais que balancer difficilement.”

Le marchand de chaussures qui fit la déclaration ci-dessus opère un magasin près d'un des points de circulation les plus passagers, dans une grande ville, et fait un chiffre d'affaires annuel de plus de \$75,000. Il tient des lignes pour femmes et pour hommes et compte sur les clients de passage pour 75% de ses ventes. C'est en grande partie pour cette raison que son mode d'affaires diffère nettement de celui du marchand-dé-



USINES ET ENTREPOTS DES PLUS GRANDS
MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES
DU CANADA.

Ames Holden McCready Ltd.

ENTREPOT DE MONTREAL,
122 RUE ST-ANTOINE

Section de "La Chaussure"

Modèles Nouveaux pour 1918



*Les Chaussures Aird, pour
l'année qui commence, re-
présentent les meilleures va-
leurs de chaussures.*



MARCHANDS: En préparant votre stock pour 1918, comprenez-y les LIGNES AIRD. Il est prouvé que ce sont des chaussures auxquelles on peut se fier sans crainte pour donner la meilleure satisfaction au marchand et à celui qui les porte. Elles maintiendront en 1918 leur haute réputation comme par le passé.

AIRD & SON (Enregistrés)
MONTREAL

N. GAGNON, Propriétaire

taillant ordinaire, mais cet exemple nous démontre le fait que chaque marchand doit rechercher la solution de ses propres problèmes, s'appliquant à baser son plan de vente des marchandises sur les principes fondamentaux qui guident tous les détaillants prospères.

"Il y a un an," continuait-il, "je m'étais vu dans la nécessité absolue de changer mes méthodes ou de fermer les portes de mon magasin. J'avais atteint le dernier échelon d'une période de déclin, mes profits nets avaient atteint le point neutre et menaçaient de disparaître complètement.

"Après avoir étudié la situation pendant quelques mois, je pris une décision qui était basée sur une sérieuse analyse de mon commerce. J'en étais arrivé à la conclusion que le genre de commerce qui s'adaptait le mieux à ma situation était celui qui s'adressait aux jeunes gens ou aux jeunes femmes qui ne font pas que de ce qui représente et touche à la dernière mode. La situation de mon magasin était idéale pour cette sorte d'affaires d'autant que j'avais de splendides vitrines qui me permettaient d'attirer l'attention des passants par un étalage intéressant de styles dernier genre.

"Précédemment, je répondais aux besoins d'une clientèle générale, ne tenant pas plus de chaussures de nouveautés qu'un marchand ordinaire, et situé comme je l'étais, le stock que j'avais en mains n'était pas celui approprié, et s'il s'était rapidement accumulé jusqu'à atteindre le total de \$30,000. Et mes ventes pour cette année-là, ne furent que légèrement au-dessus de \$41,000. Il était temps, pour moi, d'opérer un changement.

"Je décidai donc de me spécialiser dans les chaussures de nouveautés exclusivement. Je savais que je continuerais à perdre de l'argent si je ne changeais pas mon fusil d'épaule. Mais pour faire ce changement, cela prendrait bien du temps car il fallait disposer du stock en mains. J'étais prêt volontiers à vendre ces chaussures à prix réduits, mais même une vente spéciale d'occasions n'aurait pu m'en débarrasser entièrement. En fin de compte, je résolus d'absorber la perte inévitable d'un seul coup. Je trouvai un gros acheteur disposé à acquérir tout le stock à un prix réduit et je saisis son offre au vol.

"Cette vente me procura de l'argent liquide et me nettoya le magasin. C'est alors que j'inaugurai la politique que je suis à présent. J'essaie de monter des styles nouveaux plusieurs fois par mois, avant les autres marchands, ce qu'il m'est possible de faire en me tenant étroitement au courant des tendances des styles à New York et dans les autres centres importants où les modes de chaussures sont lancées. En janvier dernier, j'exposai des lignes que mes concurrents ne montrèrent qu'en mai. Bien des gens me prirent pour un fou, n'empêche que je vendis ces chaussures.

"Je ne vends pas de chaussures bon marché. Quatre-vingt-dix pour cent de mes affaires sont faites en "welts", la balance en "turns". Mon prix de vente moyen est de \$10. J'achète modérément de chaque style, achetant par lots de 24, 36 et 72 paires, en pointures assorties, et je répète rarement mes commandes à moins qu'un style jouisse d'une vogue extraordinaire. Je ne tiens presque pas de stock de réserve et je puis vous assurer que je n'ai pas dans mon magasin, cent paires de chaussures qui soient des articles morts. Vous pouvez juger en conséquence, que je renouvelle mon stock constamment, que je n'ai pas de lignes mortes et que j'obtiens un bon profit sur tout ce que je vends."

Des stocks légers—Des profits plus importants

Un gros marchand général qui tient un vaste assortiment de chaussures remarquait que son département de chaussures ne marchait pas aussi bien que d'habitude. Le capital en chaussures augmentait constamment, mais les ventes et profits n'augmentèrent pas en proportion. Il réduisit donc son stock et activa son débit de telle sorte qu'il put augmenter ses profits nets sur le capital investi, de 5 pour cent par an à 15 pour cent. Son histoire peut servir d'inspiration aux autres marchands de chaussures qui sont en pertes du fait de l'amoindrissement des profits.

"Jusqu'à il y a un an," disait-il, "notre section de chaussures était supposée représenter un engagement de capital de \$10,000 et cette somme, pensait-on, devait rapporter un profit net annuel d'au moins 10%, soit \$1,000, comme contribution du département de chaussures au total des profits nets annuels du magasin. Tout département de notre commerce qui ne peut montrer un profit net annuel de 10% sur le capital investi, est considéré comme inprofitable et est discontinué, s'il est impossible de lui faire produire ce pourcentage minimum. Ce principe nous guide dans la conduite de nos affaires, car nous sommes persuadés qu'il serait plus avantageux pour nous de placer notre capital en bonnes hypothèques plutôt que de l'employer dans un commerce où il ne produirait pas au moins 10 pour cent.

"En conséquence, lorsque les profits nets sur capital dans notre département de chaussures, descendirent à 7% et ensuite à 5% un an plus tard, nous jugeâmes nécessaire de nous occuper sérieusement de la situation. Nous découvrîmes que nos ventes moyennes de chaussures dans l'année s'élevaient à \$15,000, indiquant le renouvellement de notre stock, une fois par an seulement. Lorsque les prix augmentèrent, notre capital en marchandises augmenta, mais les ventes continuèrent à se chiffrer à \$15,000, de sorte que notre profit net se trouva encore diminué. Une grande partie de notre stock, qui était alors monté à \$15,000, était inactif en partie, à cause des prix plus élevés du détail, mais principalement parce que nous avions trop de lignes similaires et que nous étions trop lourdement chargés de chaussures uniformes. Non seulement ce stock inactif ne nous rapportait aucun dividende, mais en réalité, **il nous coûtait de l'argent pour le tenir**, parce qu'il immobilisait du capital qui, autrement, aurait été productif dans un autre département.

"En outre, les articles de vente lente et difficile, voyaient leur valeur se déprécier de plus en plus, à mesure que s'allongeait le temps de leur magasinage. Nous nous rendîmes compte que, prochainement, une bonne partie de ce stock devrait être vendue à perte.

"Nous avons toujours vendu la chaussure à des prix qui nous ont donné environ 5 pour cent de profit net **sur nos ventes**. Par exemple, nous ajoutons 50% à notre prix **coûtant**, ce qui donne un profit brut sur notre prix **de vente** d'à peu près 30 pour cent en moyenne, en tenant compte des pertes subies sur certaines lignes. Notre surplus de vente, ou coût de tenir commerce, représente 25 pour cent, ce qui nous laisse 5% net **sur les ventes**.

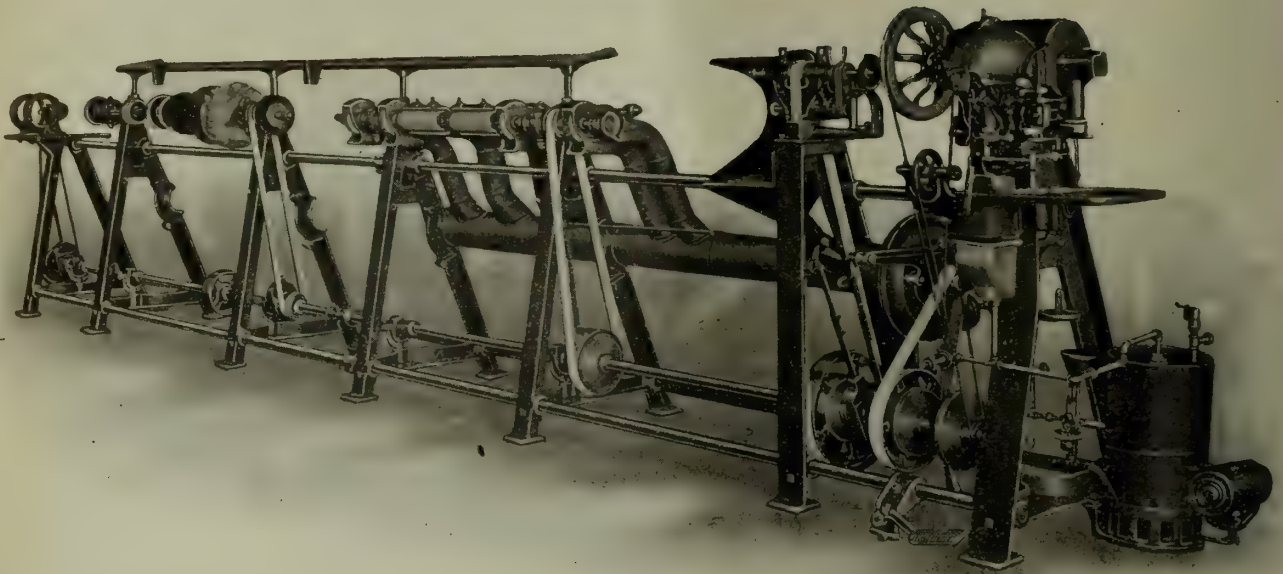
"Nous avons reconnu, en conséquence, que le secret du succès en affaires, est le profit fait **sur le capital investi** plutôt que sur les ventes.

MACHINES

ET

SERVICE

USMC



MODELE N--EQUIPEMENT GOODYEAR POUR REPARAGES--22 PIEDS

La plus nouvelle et la meilleure *machine de ce genre.*

Construite non pas d'après le principe que "c'est assez bon pour le cordonnier", mais sur celui de la GROSSE FABRIQUE--la meilleure machine que notre personnel nombreux d'experts en machines à chaussures puisse inventer et construire.

Qualité—Durée—Efficacité

A des conditions qui la mettent à la portée de tous.

Ecrivez-nous pour informations détaillées

United Shoe Machinery Company of Canada, Limited

Montréal (Qué.)

122 Rue Adélaïde Ouest, Toronto

179 Rue King Ouest, Kitchener

28 Rue Demers, Québec

“Notre expérience dans les autres départements ne tarda pas à nous faire découvrir que la solution de notre problème résidait dans la **réduction de notre stock et dans son écoulement plus rapide.**

“Nous avons fait la comparaison suivante, montrant la situation de notre commerce de chaussures à un moment donné, et la situation dans laquelle il aurait dû être profitable.

Situation profitable:—

Capital en marchandises, \$15,000.00.
Ventes annuelles, \$15,000.00.
Écoulement du stock moins d'une fois par an.
Profit net de 5% sur les ventes, \$750.
Profit net sur capital investi, aussi 5% seulement.

Situation profitable:—

Capital en marchandises, \$5,000.00.
Ventes annuelles, \$15,000.
Écoulement du stock, environ deux fois par an.
Profit net de 5% sur les ventes, \$750.00.
Profit net sur le capital investi, 15%.

“Remarquez que dans chaque cas, nous prenons le même montant de ventes, \$15 000, et le même profit net **sur les ventes de 5 pour cent**, soit \$750, mais dans le premier cas, il fallait un placement de capital de \$15 000 pour gagner \$750.00, tandis que dans le second cas, nous ferons le même **montant** de profit avec un engagement de capital de \$5 000.00 seulement.

“Le succès de la seconde méthode dépendait entièrement de notre habileté à réduire notre stock à \$5,000.00 tout en maintenant le même montant de ventes que précédemment. Nous avons pensé que la chose était possible et avons décidé de la tenter.

“Nous poussâmes les ventes des chaussures activement, durant plusieurs mois, et pendant ce temps, nous ne fîmes pas de gros achats, ne donnant que de légères commandes de réassortiment, tous nos efforts étant concentrés à vendre les marchandises que nous avions en magasin. Pendant ces quelques mois nous arrivâmes à vendre tout le stock que nous avions marqué comme devant être écoulé, à l'exception de quelques lignes démodées que nous sacrifîâmes en ventes d'occasion.

“En même temps, nous commençons à former un assortiment plus petit de stock ne consistant qu'en chaussure courante d'une demande constante, mais agrémentée d'assez d'articles de nouveautés pour en égayer la sévérité. Nos méthodes d'achat furent changées par le fait même. Précédemment, nous achetions de six ou huit sources différentes, ce qui nous occasionnait beaucoup de similitude dans les marchandises en stock. Avec notre nouvelle méthode, nous confînons nos achats le plus souvent, à trois maisons, favorisant celles qui tiennent des stocks nous permettant d'obtenir de rapides assortiments.

“Nous avons reconnu par la pratique que cette méthode était aussi bonne qu'elle paraissait théorique. Notre stock, aujourd'hui, est d'un peu plus de \$5,000.00 et nous l'écoulons deux fois par an, ce qui nous donne un profit net d'environ 15% sur notre capital investi, au lieu de 5% comme avant. En outre, en réduisant notre stock de chaussures, nous avons libéré près de \$10,000.00 de capital que nous employons à d'autres fins dans notre commerce, et qui nous rapportent de bons profits au lieu de végéter inutilement sur les planches de notre département de chaussures.”

LES MARCHANDS DE CHAUSSURES FORMENT UNE ASSOCIATION

Un important comité, composé des principaux marchands de chaussures de la ville de Montréal, a tenu une réunion intéressante mercredi, le 16 courant. Parmi les membres présents citons: MM. L. Adelstein, Geo. Gales, Fred McCann, A. Daoust, A. DeMontigny, Geo. Featherston, S. Bazar, J. H. Rousseau, J. E. Bélisle, P. Robitaille, C. R. Lasalle, etc.

M. J. A. Beaudry fut demandé pour présider et M. L. Adelstein agit comme secrétaire. Le président expliqua à l'assemblée qu'il avait été jugé à propos de réunir un certain nombre de marchands de chaussures de la ville de Montréal afin de discuter de l'opportunité de former en association les marchands de chaussures. De tels changements sont survenus dans ces derniers temps en ce qui concerne le commerce de la chaussure, que la plupart des marchands ont éprouvé le besoin de se grouper en association.

Tout le monde sait que le gouvernement a entrepris de contrôler et de réglementer certaines nécessités de la vie, telles que: “Vivres et Vêtements, et que déjà un gros travail a été accompli dans ce sens par le contrôle de l'alimentation; nul n'ignore que cette action s'étendra avant longtemps à la manufacture et à la distribution des chaussures. Si donc, les marchands veulent que ces mesures et réglementations qui leur seront appliquées ne lèsent pas leurs intérêts ni ceux du public consommateur, il faut qu'ils prennent les moyens d'être consultés à ce sujet; or les agents appointés par le gouvernement ne consulteront pas le marchand individuellement, mais s'adresseront directement au corps organisé qui les représente pour se faire une opinion. Il semble donc que le temps est venu pour les marchands de chaussures d'aviser sans retard et de se grouper étroitement pour étudier les conditions du marché et les meilleures manières d'éliminer la perte dans la distribution des marchandises, ainsi que pour suggérer les réglementations et mesures qui établiraient une concurrence loyale entre les marchands.

Les membres présents profitèrent de l'occasion pour exprimer leur opinion, et chacun se déclara en faveur de la formation d'une association des marchands de chaussures.

Il fut donc proposé par M. Gales, secondé par M. C. R. LaSalle:—

“Que les marchands expriment leur opinion qu'il serait de l'intérêt du Commerce de Chaussures de former une Section des Marchands de Chaussures de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Inc., et apportent en conséquence tout leur appui à cette organisation et recommandent à leurs collègues de se faire inscrire comme membres de cette association.”

Cette motion fut adoptée unanimement.

Le président souligna encore, que ce n'était pas tout de former une association, mais qu'il était nécessaire que les membres qui en font partie, aient la volonté de travailler sérieusement et de consacrer un peu de leur temps à l'étude des différents problèmes qui confrontent leur commerce, afin d'en trouver la meilleure solution. Il s'agit, en la circonstance d'un mouvement éducationnel, au profit duquel chacun devrait avoir à coeur de contribuer, afin de promouvoir des meilleurs intérêts du public consommateur. Il fut décidé finalement que des réunions hebdomadaires seraient tenues, chaque mercredi, au 80 rue Saint-Denis, Montréal, à 8 heures le soir.

AUTOMNE 1918

**Nouveaux échantillons prêts depuis
le 15 janvier**

Nous montrons pour la prochaine saison d'automne, plus de cinquante nouveaux modèles, comprenant les dernières créations de la mode des principaux centres de la chaussure, ainsi qu'un échantillonnage nombreux de lignes régulières pour

Dames et Demoiselles

Dans cet assortiment, on trouvera les effets de couleur nouveaux et fashionables en Brun, Vernis, Gun Metal et Noir, avec Semelles Neolin ou en Cuir et différents modèles de talons à la mode.

Chaussures Blanches

Nous avons fait une spécialité des Chaussures Blanches, pour la prochaine saison, créant des styles élégants qui rivalisent avec les modèles en cuir.

Une Nouvelle Série Complète de Chaussures doublées de laine

Comme complément à nos autres lignes, nous avons ajouté un assortiment remarquable de chaussures doublées de laine, en Veau, en Cravenette, Gun Metal, Acajou.

Ne manquez pas de voir nos échantillons. Nous offrons des valeurs surprenantes.

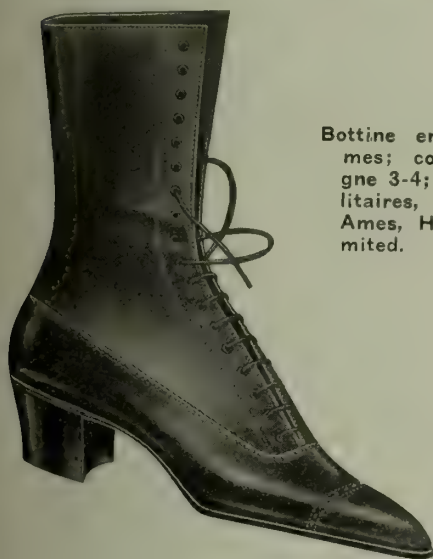
Gagnon, Lachapelle & Hébert
Montréal

LA MODE DANS LA CHAUSSURE

Une saison de chaussures basses

Le maintien des styles est la caractéristique de la chaussure pour le printemps.

En France comme aux États-Unis et au Canada toutes les indications laissent entrevoir la plus forte saison de chaussures basses qu'on ait eue depuis bien des années. Le détaillant peut être certain de cette caractéristique pour le commerce de chaussures du printemps parce qu'elle est basée non seulement sur une fantaisie de la mode, mais aussi sur un besoin d'économiser les approvisionnements de la matière première décroissants dans ces pays. En outre le public consommateur se rend compte que toute forte demande pour des chaussures hautes doit inévitablement amener des prix plus hauts du fait de la matière extra nécessaire.



Bottine en chevreau pour dames; cousu McKay; Empeigne 3-4; 9 pouces; Talons militaires, 12-8; montrée par Ames, Holden, McCready, Limited.

Couleurs unies et combinaisons

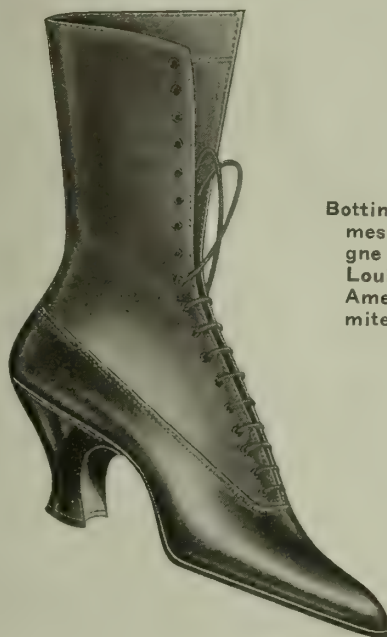
Parmi les articles de vente populaire en chaussures basses pour le printemps, on notera les escarpins unis ou les escarpins avec petite patte sans ornement, faits en combinaisons de deux espèces de cuirs différents, soit de la même teinte, soit de couleurs s'harmonisant telles que : deux nuances de gris ou de brun ou de gris et brun, noir et brun, noir et gris, etc.

L'Oxford qui s'est vendu à un degré considérable la saison passée sera également un type désirable de chaussure basse. Ce genre de chaussure se fera en combinaisons de cuir et de cuir et drap. Comme pour les escarpins, les couleurs unies ou les combinaisons de couleurs seront populaires.

Un fait qui ne doit pas échapper aux marchands de chaussures, est la tendance du public pour les vêtements de couleur moins voyante, ils devront donc éviter de choisir des chaussures dont les combinaisons de couleurs sont tapageuses.

Deux types de talons

Pour ce qui est des talons, ceux hauts et ceux bas, seront également fashionables et deux types seront



Bottine en chevreau pour dames; cousu McKay; Empeigne 3-4; 9 pouces; Talon Louis XV, 16-8; montrée par Ames, Holden, McCready, Limited.

principalement employés: le "Louis XV" et le "Militaire".

Le talon Louis XV sera sans aucun doute le grand favori du public acheteur. Il y aura un bon nombre de femmes, particulièrement dans les grandes villes qui achèteront des chaussures avec le talon Militaire, mais comme suggéré ci-dessus, la majorité préférera les effets légers et coquets.

Pour la chaussure de sport, la demande s'orientera largement sur le blanc comme l'été dernier; ces chaussures seront faites de drap ou de cuir ou de combinaisons de cuir et de drap.

Quelques demandes pour chaussures hautes

Au début de la saison de printemps il se vendra une certaine quantité de chaussures hautes. Pâques est tellement de bonne heure cette année, (31 mars), que beaucoup de femmes ne seront pas prêtes à ce moment à adopter les chaussures basses. Les marchands détaillants devront être prêts à rencontrer cette demande précoce, mais ne devront pas perdre de vue que le gros des affaires de printemps se fera en chaussures basses dès que la température permettra de les porter.

Bottine en veau brun pour hommes, Goodyear Welt, Semelle et Talon blancs Rinex, montrée par Ames, Holden, McCready, Limited.



La Chaussure Tétrault

est la plus connue du Canada
parmi les marchands de gros
et détaillants.

C'est la

Chaussure d'Homme Goodyear Welt

par excellence

Elle doit sa popularité et la
haute appréciation dont elle
est l'objet à

Sa Qualité Son Style Son Prix

Demandez-là à votre fournisseur.

Tétrault Shoe Manufacturing Company

Les plus Importants Manufacturiers de Goodyear Welts du Canada

MONTREAL

Bureau et Entrepôt:
9 RUE DE MARSEILLE
PARIS - FRANCE

Les matières employées

Par suite des exigences de la situation actuelle, toutes les matières disponibles pour la manufacture des chaussures seront employées. Le kid, le suède, le daim, le veau et le drap seront employés en uni ou en combinaisons deux tons et en couleurs s'harmonisant.

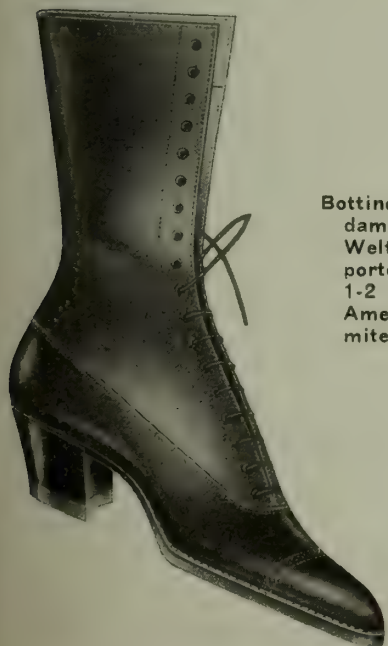
Il y a deux choses qui devront guider le marchand pour ses achats de printemps. D'abord l'esprit d'économie et son effet sur le public consommateur; ceci, sans aucun doute, aura une influence sur les prix des chaussures que vous vendez. Comme dans d'autres lignes de marchandises, ce sont les prix très élevés ou très bas qui ont fait du tort aux ventes, ce qui indique que les marchandises d'un prix moyen seront les plus recherchées.

L'économie du consommateur implique que vous devez écarter les marchandises extravagantes mais il indique aussi que vous devez acheter des articles de qualité telle qu'ils assureront un service satisfaisant.

Le second facteur dont il faudra se souvenir est le fait que la conscription provoquera un afflux de femmes dans le commerce et dans l'industrie. Ces femmes possédant pour la première fois de l'argent gagné par elles-mêmes ou recevant de plus gros salaires que de coutume, achèteront les choses qu'elles veulent, et l'expérience des années passées a démontré que ce sont les gracieux souliers qu'elles préfèrent.

Demande de styles

Un dernier point à se rappeler dans l'achat des chaussures de printemps est que l'économie dans l'achat ne signifie pas que vous devez choisir des marchandises laides. S'il est vrai que les femmes seront plus raisonnables dans l'achat de leurs chaussures au point de vue du prix et des combinaisons de couleurs, elles n'en demanderont pas moins du style et de la gracieuseté, et la valeur de vente de votre stock sera précisément démontré par ce facteur pourvu que vous achetiez vos chaussures dans des prix pouvant se détailler de \$5 à \$8 la paire.



Bottine en veau brun foncé, pour dames, 9 pouces; Goodyear Welt; Imitation de bouts rapportés; Semelle Rinex; Talon 1-2 caoutchouc, montrée par Ames, Holden, McCreedy, Limited.

PETITES NOUVELLES

M. Gordon S. Hubbell est entré dans le personnel de vente de la W. A. Lane & Co, marchands de cuir. C'est un voyageur d'expérience et avantageusement connu du commerce.

* * * *

Les nouveaux prix pour les chaussures en caoutchouc ont pris effet à présent et représentent une augmentation qui se chiffre en moyenne à 12½ pour cent. Pour les belles marchandises, la hausse est de 8 à 10 pour cent et pour le cachemire et le drap jersey, la hausse est de 17 à 20 pour cent.

* * * *

La convention nationale des marchands-détaillants de chaussures des Etats-Unis s'est tenue récemment à Chicago. 93 pour cent des assistants furent en faveur de limiter la hauteur des chaussures à 9 pouces; 91 pour cent se montrèrent en faveur de restreindre les couleurs des chaussures de femmes au blanc et au noir, à deux nuances de brun et à deux teintes de gris. Pour ce qui est de la hauteur des chaussures d'enfants, il fut décidé de la limiter à 7 pouces. Les cuirs vernis seront encore employés pour toutes les chaussures habillées.

* * * *

W. A. Lane, et Co., marchands de cuir, de Montréal, ont ouvert un nouveau département dans lequel ils offrent un stock complet de cuirs destinés à la manufacture des gants.

* * * *

M. E. P. Matt, de Montréal, qui parle brillamment le français comme l'anglais et possède neuf ans d'expérience comme voyageur, est entré au service de la Canadian-Arrowsmith Mfg. Co., de Niagara Falls (Ont.), et visitera la province du Québec, pour cette maison.

* * * *

Le stock de chaussures de Joseph Guilmette, Montréal, a été vendu.

* * * *

M. C. E. Lépine, a quitté le service de la Canadian Footwear Co., de Montréal. Il fut pendant six ans, surintendant de la Kingsbury Footwear Co., et plus tard, avec Gagnon, Lachapelle et Hébert. M. Lépine est un spécialiste en chaussures de dames, en welts, McKays et turns.

* * * *

M. A. D. Thornton, de la Canadian Consolidated Rubber Co., Montréal, a donné récemment une intéressante conférence illustrée au profit du fonds de secours du 23e bataillon.

* * * *

M. Louis Beaubien a été retenu pendant quelques jours chez lui, par la maladie.

* * * *

Vu l'augmentation de ses affaires, Omer Bisson, manufacturier de chaussures, a dû faire ériger une nouvelle aile à sa bâtisse.

* * * *

MM. E. Fournier et Ed. Gaumont, de la Compagnie des Cuirs et Chaussures, Plessisville, font rapport qu'ils marchent à pleine capacité et qu'ils ont une commande nouvelle de 25,000 paires de chaussures pour l'armée.

* * * *

La Cie Cotton Threads Limited, de Montréal, représentée à Québec, par Dupéré et Garant, a été autorisée à élever son capital de \$35,000 à \$200,000.



U PREMIER mois de l'année nouvelle, nous désirons exprimer aux commerçants notre vive appréciation des faveurs qu'ils ont montré à notre égard, au cours de l'année qui vient de prendre fin; et notre vœu le plus sincère est que 1918 trouve chacun fort et résolu pour faire face aux épreuves qui peuvent survenir, et que par-dessus tout, la Joie, le Bonheur et la Prospérité s'épandent abondamment sur eux.

Pour ce qui est de nous, nous ferons tout ce qui est en notre pouvoir pour vous servir d'une manière qui vous aidera à vous orienter dans la voie de la prospérité. Et nous veillerons à ce que nos trois marques bien connues et bien répandues

Paris

Welts pour hommes—McKays
pour Dames

Patricia

Welts Turns pour Dames

Metropolitan

McKays pour Dames — Welts pour Hommes.

maintiennent toujours leur réputation de Style et de Qualité, qui les a rendues si largement populaires.

Daoust, Lalonde & Cie, Limitée

45 à 49 Carré Victoria, Montréal

Succursale: The Metropolitan Shoe Co., 91 Rue St. Paul, Montréal.

LES ETALAGES DE CHAUSSURES

Les expositions de chaussures devraient faire ressortir le mérite des marchandises offertes.

La question se pose souvent à l'esprit du marchand, de savoir ce qui constitue un étalage attrayant de chaussures. Le problème est compliqué par le fait qu'on trouve des étalages différents de chaussures dans chaque ville dont certains sont bons et d'autres moins bien faits encore que donnant d'excellents résultats comme faiseurs de vente. Dans quelques magasins les ventes semblent se faire, quelque soient les soins apportés aux étalages de vitrines.

Encore que Montréal ne puisse être pris comme modèle de toutes les villes en général, on peut y rencontrer différentes espèces d'étalages qu'on verra partout ailleurs. Par exemple, sur la rue Sainte-athérine, on rencontre de vastes vitrines dans lesquelles sont placées trois ou quatre paires de chaussures sur le plancher sans aucun support ornemental. D'autres magasins nous donnent le spectacle de vitrines dans lesquelles chaque pouce d'espace est employé. Ces deux catégories de vitrines représentent les extrêmes. Dans la première catégorie mentionnée, beaucoup d'autres chaussures pourraient être exposées sans nuire à l'intérêt porté sur celles étalagées. Dans l'autre exemple mentionné, les chaussures sont tellement tassées les unes contre les autres, qu'il est presque impossible pour l'œil de se concentrer sur un style particulier. Il y a trop de concurrence dans une vitrine de cette sorte.

La juste proportion

Pour obtenir un étalage de vitrine vraiment attrayant, il faut trouver un moyen terme entre ces deux extrêmes. Nous avons vu des étalages dans lesquels la quantité des marchandises est aussi grande que possible dans les limites permettant d'obtenir les meilleurs résultats. En matière de fait, même dans ces vitrines il ya conflit entre les marchandises exposées. Les chaussures y sont trop mélangées pour permettre de s'arrêter à un style particulier. Au demeurant, c'est peut-être ce résultat que l'étalagiste a essayé d'obtenir, son but étant d'attirer l'attention sur le magasin de chaussures dans son ensemble plutôt que sur un style particulier.

Par contre, nous avons vu des vitrines moins tassées et dans lesquelles l'œil du passant pouvait aisément s'accrocher aux pointes fines de quelques chaussures de la devanture. Il y a dans ces derniers cas un jugement exercé de groupement de la marchandise.

Dans un troisième genre de magasin, nous avons admiré les supports appropriés spécialement à la chaussure; ces supports étaient complétés par des tables et des ornements de plancher d'un effet très attrayant.

Indépendamment de la chaussure elle-même, les "fixtures" d'étalage ont une grande influence sur l'attrait de la vitrine. De fait, là où les fixtures d'étalage attirent l'attention elles entrent en compétition



ETALAGE EXCLUSIF DE CHAUSSURES DE DAMES

Le fond de cet étalage est composé de trois panneaux placés l'un contre l'autre pour ressembler à un rideau; dans le haut se trouve un cercle fait de carton avec imitation de papier écorce, et embelli de feuillage artificiel. Un support en verre, maintenu par un piédestal et drapé d'une pièce de velours forme le motif central. Deux autres supports en métal, de chaque côté portent trois chaussures, et complètent les accessoires nécessaires pour obtenir l'effet désiré.



Bureau Principal et manufacture
37 rue Foundry
KITCHENER

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Manufacturiers, Marchands de Gros
et Importateurs de

**Machines pour Chaussures et Fournitures
pour Manufactures de Chaussures**

**La plus importante maison de Fournitures pour la
Manufacture de Chaussures du Canada**



Succursale de l'Est
401 Edifice Coristine
MONTREAL

REPRESENTANT DE

American Lacing Hook Co.,
Waltham, Mass.

Crochets à lacets et Machines
pour la pose des crochets.

Armour Sand Paper Works,
Chicago, Ill.

Papier et Toile Crystolon pour
fraisier et poncer.

Boston Leather Stain Co.,
Boston, Mass.

Encres, Teintures, Cires, etc.
Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co.,
Boston, Mass.

Ceroxylon, le brai liquide parfait.

The Louis G. Freeman Co.,
Cincinnati, Ohio.

Machinerie pour chaussures.

Hazen Brown Co.,
Brockton, Mass.

Gomme imperméable pour les
bouts. Ciment Caoutchouc.

Kenworthy Bros. Co.,
Boston, Mass.

Feutre de toute sorte.

Markem Machine Co.,
Boston, Mass.

Machines à marquer et à étamper.
Composés, encres, etc.

M. H. Merriam and Co.,
Boston, Mass.

Bordage, assemblage, etc.

Puritan Mfg. Co.,
Boston, Mass.

Machines à coudre le fil enduit
de brai. Procédé Pool pour semelles
intérieures Goodyear.

The S. M. Supplies Co.,
Fournitures de Manufactures,
aiguilles, etc.

J. Spaulding and Sons Co.,
N. Rochester, N. H.

Renforts en fibre garantis.
semelles intérieures en fibre.

United Stay Co.,
Cambridge, Mass.

Cuir et imitation de cuir, Surfaçage cuir, Trépointe, etc.

Notre Actif Principal est notre Réputation

Nous tenons de gros stocks de marchandises qui exigent d'importantes Ressources Financières, mais nous considérons que **Notre Réputation** a plus de valeur que tous nos autres actifs.

LA RAISON EN EST BIEN SIMPLE.

Lorsque nous avons débuté à **Notre Propre Compte**, nous étions presque inconnus de nos clients actuels. Nous avions de l'expérience dans notre **Commerce**, et nous savions aussi que tous les **Hommes d'Affaires** apprécient la **Façon Honnête** dont on les traite.

Le résultat ne s'est pas fait attendre.
Nos affaires ont **augmenté rapidement**.

Chaque mois, nous ajoutons de **Nouveaux Noms** à notre liste de **Clients Réguliers**, et chaque mois apporte une **Augmentation** dans les **Ventes** à presque chacun de nos clients.

Ce fait en dit plus long que n'importe quel argument.

Vous apprécierez notre service tout autant que nous apprécions vos commandes.

Entrons en relation pour notre avantage mutuel.

avec la marchandise. Avant que les chaussures de fantaisie fussent portées aussi largement, il y avait une raison justifiable pour l'usage de fixtures ornementales dans la vitrine. Il était nécessaire d'avoir quelque chose pour mettre de la vie dans les étalages, et les supports en joli métal poli répondaient admirablement à cette fin. De nos jours la marchandise est suffisamment attrayante par elle-même.

Les supports en bois sont préférables

Réalisant ce fait beaucoup d'étalagistes ont montré une préférence marquée pour supports en bois d'un fini neutre, tel que noyer circassien, chêne foncé et acajou. De nombreux modèles de cette sorte de fixtures ont été récemment lancés sur le marché. La plupart de ces accessoires se rapportent à l'architecture de période connue telles que l'Adam, le William et Mary et le Louis XVI. Il est bien entendu que des couleurs additionnelles sont nécessaires pour l'étalage; des fonds scéniques, des fleurs artificielles et des veours de tonalités douces peuvent être employés avec modération.

Dans leurs efforts à obtenir des vitrines attrayantes, les étalagistes ont pour habitude d'y introduire des innovations de toutes sortes. Parfois ils disposeront les chaussures d'une manière originale, d'autres fois, ils placeront dans la vitrine quelques nouveautés dans l'espoir d'attirer l'attention du passant. Si la nouveauté exposée ainsi est attrayante, de tels efforts sont ordinairement couronnés de succès, mais, à moins qu'il y ait une relation directe entre la nouveauté et la marchandise l'attention ainsi captivée est sans valeur pour le marchand.

Prise dans son ensemble, la nature humaine est la même partout. Les méthodes employées à Montréal pour amener les affaires dans un magasin peuvent être employées avec succès à Trois-Rivières ou ailleurs. Les gens d'une ville d'une population de 500 000 habitants ou plus seront attirés par les mêmes choses qui intéressent les gens d'une ville de 5,000 de population. Au demeurant, il y a des particularités telles que les goûts locaux et les caractéristiques d'une population qui sont à considérer. Ces points particuliers doivent diriger le travail de l'étalagiste. Mais d'une façon générale, dans les conditions ordinaires un genre de vitrine bon pour une localité l'est pour une autre.

UNE NOUVELLE USINE MODELE

La nouvelle usine de Duclos et Payan pour la confection de renforts en fibre a été achevée récemment, à Saint-Hyacinthe, Québec. Cette manufacture est munie de la machinerie la plus moderne, pour la fabrication des contreforts et des semelles intérieures. La capacité de cette nouvelle usine est de 100,000 paires de contreforts par jour.

Il y a eu une bonne demande pour les chaussures en caoutchouc et les claques du fait de l'abondance de neige en décembre. Les marchands de gros furent assaillis littéralement de commandes par lettres et télégrammes, et les manufacturiers eurent toutes les peines du monde à répondre à cette demande soudaine. Il n'y a pas encore eu de ventes de claques à réductions comme ce fut le cas à pareille époque les années passées, car les marchands se rendent compte des difficultés qu'ils ont et auront à regarnir leur stock, ce qui ne les incite pas à le sacrifier à bas prix.

NOUVELLE POSITION POUR M. HYMMEN

M. O. H. Hymmen qui vient d'être nommé gérant de la succursale de Montréal de la Kaufman Rubber Co., succédant à M. J. J. Duggan, a pris possession de ses nouvelles fonctions. M. Hymmen avait été en charge de l'entrepôt de Montréal de la Merchants Rubber Co., dès l'organisation de cette maison, il donna vite des preuves de ses qualités de vendeur et ouvrit rapidement le marché à cette maison. Il continua à visiter le commerce de toute la province pendant un certain nombre d'années et demeura avec la Merchants Rubber Co., jusqu'à ce que cette organisation fut absorbée par la Canadian Consolidated Rubber Co.



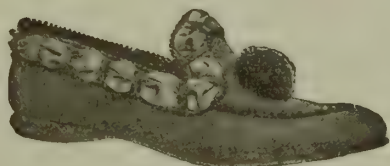
L'habileté, le travail persistant et les efforts continus de M. Hymmen à veiller aux intérêts des clients, portèrent la Kaufman Rubber Co. à penser qu'elle aurait en lui un des hommes des plus progressifs et des plus capables. Il est de notre avis qu'il a toutes les qualités requises pour faire un bon gérant de succursale.

DES CONTRATS POUR SAINT-HYACINTHE

Ames-Holden-McCready viennent d'obtenir du gouvernement, un contrat pour la confection de 40,000 paires de chaussures et la maison J. A. & M. Côté, pour 25,000 paires.

Les nouvelles listes de prix pour les chaussures en feutre sont sorties, et la saison de vente pour cette ligne de chaussures pour les temps froids est arrivée. Les voyageurs montrent des collections très attrayantes en couleurs assorties et les nouvelles créations sont très plaisantes et artistiques. Les nouveaux prix montrent une augmentation sur plusieurs lignes, tandis que d'autres sont en réduction.

NOS VOYAGEURS SONT EN ROUTE



Avec une ligne complète de
Chaussures en Feutre
 ANGLAISES et CANADIENNES
 pour Tout le Monde

Bébés, Enfants, Jeunes Filles, Dames et
 Messieurs.

Notre Série Spéciale de

JULIETS

sera de vente excellen-
 te. Grande variété
 de matières et
 de couleurs.



Nous montrons une sé-
 rie splendide de

FEUTRES EPAIS

qui défie la concurren-
 ce et répond à tous
 les besoins de cet-
 te ligne de mar-
 chandises

Nous sommes les seuls Agents Canadiens pour
 La Daniel Green Felt Shoe Company, et vendons sa série merveilleuse de
 Comfy de Fantaisie et Pantoufles de Boudoir.

Nous avons des VALEURS PARTICULIEREMENT BONNES dans tou-
 tes ces lignes, et il n'est pas de MARCHAND SOUCIEUX DE
 PROGRES qui omette de voir nos VALEURS EX-
 CEPTIONNELLES.

Nous avons une ligne pour convenir à chaque goût et à chaque bourse.
 VOYEZ NOS VOYAGEURS, TELELEPHONEZ OU ECRIVEZ-NOUS
 POUR PLUS AMPLES INFORMATIONS.

Scheuer, Normandin & Co.
 8 Rue Ste-Hélène Montréal.

Le Succès est-il dû au Hasard?

Ce que dit à ce propos un des manufacturiers de chaussures les plus prospères du Canada.

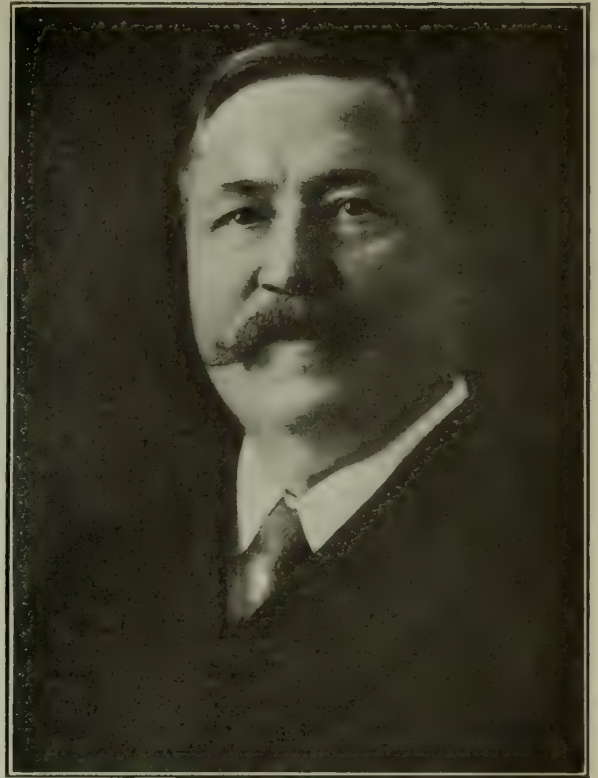
La question ci-dessus ou son équivalent était récemment posée à M. Joseph Daoust, de Daoust, Lalonde & Cie, de Montréal, un homme qui est unanimement considéré dans le commerce du cuir et de la chaussure comme un homme 'arrivé' selon la plus large expression de ce terme qui implique mieux et plus qu'un succès commercial.

M. Daoust est dans la pleine force de l'âge et en vingt-cinq ans, il n'a pas seulement fait sa marque dans le commerce, mais il s'est imposé partout, par sa personnalité saisissante et les qualités sociales qui font émerger certains hommes des foules. Les premières occupations de M. Joseph Daoust furent comme employé chez P. P. Martin et Cie, puis il fondait en 1891, très modestement, la maison de chaussures en gros, sur la rue Saint-Paul, et de là fit progressivement cette montée formidable qui le classe aujourd'hui comme l'un des principaux facteurs des commerces de la chaussure et du cuir. Comme homme, M. Joseph Daoust occupe un rang très élevé, non seulement parmi ses amis des deux langues à Montréal, mais aussi comme une des plus impressionnantes figures du commerce, par sa largeur de vue, sa perspicacité, et son caractère de franchise. Il est modeste jusqu'à l'excès et ce n'est qu'à force d'insister que nous avons pu savoir de lui, les principes fondamentaux qui l'ont conduit au succès.

"Je ne crois pas qu'il n'y ait que de la chance en affaires, nous dit M. Daoust"; je pense que le succès est le résultat d'efforts laborieux suivant certains principes bien définis, qui doivent conduire le jeune homme qui les adopte vers un avenir enviable et à une situation commerciale solide.

"Beaucoup d'hommes entreprennent trop de choses en commençant. Ils ne se préoccupent pas de faire des travaux de 'fondation' érigés par une sévère armature d'efforts patients. Contentez-vous de commencer suivant vos moyens et développez vos affaires au fur et à mesure. Il y a beaucoup de carrières brisées qui sont le résultat d'un faux départ. Quand un homme a choisi son métier ou arrêté sa carrière, il doit s'y fixer résolument. Celui qui a trop de fers au feu est sûr d'en laisser brûler. Nous sommes à un âge où la spécialisation est un mot d'ordre et où la concentration des énergies à un même travail est la voie de la réussite. Cela ne paye pas un homme d'affaires de partager ses intérêts ou de répartir ses énergies sur d'autres entreprises, à moins que celles-ci ne soient alliées à son commerce régulier.

"La compréhension ex-



acte de la valeur de l'argent, son usage et sa manipulation économique sont des secrets de valeur maîtresse. La mesquinerie est une mauvaise politique en affaires, mais l'extravagance et le gaspillage sont choses pires. Les dépenses, de nos jours, doivent être sérieusement contrôlées. Il y a une telle tendance à la dépense, que cela cause de la gêne dans bien des cas. Encore qu'il soit bon de ne pas être avare, l'homme qui ne perd pas de vue que ce sont les petites fissures qui font sombrer les navires, ne doit pas oublier les plus graves dangers qui se cachent sur la route du navire commercial moderne. Les dépenses personnelles et d'affaires devraient être guidées à un point qui serve à augmenter les moyens de développement de ses affaires.

"Un homme devrait se faire le plus d'amis possible en affaires et très peu d'ennemis. Les amis, en général, sont un actif et les ennemis un passif; mais les amis peuvent devenir un passif si nous les laissons nous détourner de nos principes d'affaires honnêtes et de nos ambitions. Favoriser ses amis, toutes choses étant égales, est de bonne politique, mais leur donner sans raison la préférence en affaires est une piètre pratique qui peut causer les pires désagréments. Gardez-vous d'avoir des ennemis, car indépendamment des ennuis qu'ils

QUELQUES BONNES REGLES POUR LES HOMMES D'AFFAIRES

Ne vous découragez pas; surveillez vos achats; n'achetez pas d'une manière exagérée;

Conservez une puissante vitalité en santé et en argent.

Portez suffisamment d'assurance contre le feu.

Soyez sobre; demeurez froid.

Contentez-vous de débuts modestes et appliquez-vous à développer graduellement vos affaires.

Prenez garde de vous associer avec des gens malchanceux ou incapables.

Surveillez vos dépenses; mais sans mesquinerie.

Faites-vous des amis; mais non des favoris.

Ne prenez pas de nouveaux risques afin de vous refaire de pertes subies ou probables.

Fermez de suite un mauvais compte.

Tracez-vous une ligne de conduite; mais n'en faites pas une règle trop rigide afin de pouvoir la modifier selon les circonstances.

Ne dites pas ce que vous allez faire avant de l'avoir fait.

La Parisienne

Chaussures Pour Dames

EN STOCK



Modèle 1021

Bottine lacée en chevreau de choix, tige de 8½ pouces, trépointe et cousu Goodyear, talon militaire, 11/8.

Forme 2578; largeur C & D.

Aux Détaillants:

Commandez immédiatement ce que vous avez besoin dans les chaussures "LA PARISIENNE", et assurez-vous une livraison prompte. La marque de chaussures "LA PARISIENNE" est synonyme de qualité, style et confort. Notre garantie de donner satisfaction accompagne cette marque dans chaque paire de chaussures. Nous fabriquons dans tous les cuirs et tissus de toutes les nuances. Cette chaussure est vendue directement du manufacturier aux détaillants seulement. Echantillons soumis sur demande.

La Parisienne Shoe Co., Limited

614 avenue Lasalle, MAISONNEUVE, MONTREAL

peuvent vous occasionner directement, cela ne paye guère d'avoir des gens qui parlent mal de vous et de votre commerce. Soyez aimable, courtois et plein de aucun prétexte, des choses désagréables sur lui ou sur tucun prétexte, des choses désagréables sur lui ou sur ses affaires. Soyez ouverts et francs avec vos concurrents et amis, en autant que vos intérêts commerciaux le permettent. Cela paye que l'on sache que votre maison est ouverte et honorable dans toutes ses manières d'agir.

"La spéculation est une mauvaise politique en affaires, qu'elle se pratique sur le stock ou sur les achats exagérés, ou qu'elle se manifeste par des risques pris inopportunistement dans les ventes. Nul homme ayant en mains un commerce légitime n'a le droit de s'attendre au succès, s'il consacre le meilleur de sa pensée au marché du stock de bourse. Personne ne peut continuer longtemps le jeu de l'achat spéculatif sans s'y faire prendre. C'est la même chose en ce qui concerne la vente à des clients douteux. Retranchez carrément un compte, lorsque vous jugez qu'il constitue un mauvais risque et reportez l'énergie que vous auriez perdu sur ce client, à faire d'autres clients meilleurs.

"Une des tentations les plus communes en affaires, c'est de prendre de nouveaux risques pour couvrir les anciens. Beaucoup de personnes prendront de nouveaux risques avec une maison qui a fait une mauvaise faillite dans l'espoir de se rattraper des pertes précédentes. Les résultats de pareil jeu se traduisent, le plus souvent, par une perte nouvelle.

"L'homme qui croit que les affaires se font toutes seules, ou qui laisse son commerce se développer sans plan défini court des risques sérieux. L'édification d'un commerce, tout comme n'importe quelle sorte de bonne construction, doit être basée sur un plan défini, Prévoir les moyens d'arriver au progrès, c'est faire appel au progrès, tandis que laisser tout aller au hasard, c'est se réserver fatalement de désastreux mécomptes. Suivre un plan d'affaires, ne signifie pas nécessairement que des règles ou des méthodes fixes, rigides comme du fer, doivent être toujours suivies. Les méthodes, qui ne semblent pas donner de bons résultats devraient être écartées, encore que trop de changements fréquents deviennent aussi nuisibles que la routine. C'est une excellente chose pour un homme d'affaires, d'avoir un but et de faire un effort soutenu et énergique pour y atteindre. S'il fait mieux que ce qu'il espérait, ce qui est plus que probable s'il travaille avec persistance à atteindre le but qu'il s'est fixé, c'est autant de gagné pour lui, et c'est la juste récompense de son labeur sans défaillance."

FEU M. FELIX PLOUFFE

M. Félix Plouffe est décédé à Montréal, le 12 janvier 1918, à l'âge de 79 ans et 2 mois après un repos forcé de quelques jours seulement.

Bien que retenu chez lui depuis quelques semaines, à cause des grands frois que nous avons subis, M. Plouffe continuait à servir sa clientèle, y mettant toujours le même dévouement et la même ponctualité.

C'était un travailleur d'un courage à toute épreuve et qui ne devait, disait-il souvent, se reposer qu'après sa mort. Ceux qui sont allés le voir, alors qu'il était exposé chez lui, n'ont pu s'empêcher de dire en voyant cette figure calme, qu'en effet, il se reposait enfin après son rude labeur.

Ce fut un homme juste, droit, honnête, n'ayant qu'une parole.

M. Plouffe naquit à Saint-Ours, en 1838, à 14 ans, il était apprenti cordonnier, et à 18 ans, il partait pour Saint-Paul, Minnesota, d'où, avec un groupe d'amis, il courait vers le pays de l'or, la Californie.

A cette époque, il n'y avait pas encore de chemins de fer sur cette route, et le voyage se fit à pied, car la seule voiture (trainée par 2 boeufs), dont le groupe de voyageurs disposait, servait à transporter les vivres.

Il était intéressant d'entendre M. Plouffe raconter les péripéties de ce voyage, où il y avait du miracle parfois, et du piquant souvent. Le groupe atteignit San Francisco, après un trajet de 5 mois moins 4 jours.

M. Plouffe revenait au pays en 1868, portant dans une ceinture en chamois (qu'il a conservée) une petite fortune de \$10,000, formée de pièces d'or de \$20.00.

Il épousait en 1869, Clémence Blanchard, petite-fille du capitaine Blanchard, mêlé aux troubles de 1837.

De ce ménage sont nés sept enfants dont 4 survivent: Mlle Amintha, Mme Guilbault, (Robertine), Mme Veuve A. O. Slopes (Evt), pianiste célèbre, actuellement à Londres, et M. J. Albérie, employé des douanes à Montréal.

M. Plouffe a toujours été un ardent de la chaussure; après avoir été à la tête d'un magnifique commerce de chaussures à Sorel, pendant plusieurs années, il était venu s'établir à Montréal, il y a 22 ans, comme "jobber" — ce qu'il faisait encore lorsqu'il est mort.

Il ne laisse que des amis et une réputation dont sa famille a le droit d'être fière.

LES BOTTINES A HAUTE TIGE EN ANGLETERRE

Leur suppression

On a demandé au Parlement anglais la suppression des bottines à haute tige.

Lord Claud Hamilton a en effet demandé au cours de la séance du 5 décembre au sous-secrétaire d'Etat à la guerre, si aucune disposition n'allait être prise pour restreindre l'emploi des bottines hautes pour femmes, alors que les besoins de cuir pour la guerre sont énormes et que le cuir est très rare.

M. V. Kennedy, a demandé à la même occasion s'il était vrai que les talons des bottines pour femmes étaient fabriqués en bois.

Enfin M. Whitehouse a demandé si, en même temps, la hauteur des talons n'allait pas être limitée.

M. Forster a répondu qu'il savait que le ministre de la Guerre, d'accord avec le ministre du Commerce, allait officiellement réduire la hauteur des tiges de chaussures de femmes.

De son côté, M. J. Kees, a demandé si, par la même occasion on n'allait pas prendre une décision à propos de la longueur des jupes. Cette dernière question a été accueillie par des rires.

Voici, d'autre part le texte officiel de la mesure prise par les autorités anglaises le 6 décembre:

Après le 1er janvier 1918 et sans autorisation spéciale du Directeur du Département des matières premières la fabrication des bottines pour femmes dont la tige est en cuir et mesure plus de 7 pouces, à partir de la naissance du talon, ou de 8 pouces si la tige de la chaussure est en autre matière que du cuir sera interdite. L'achat et la vente de ces bottines sans autorisation spéciale, seront prohibés après le 1er février 1918.

Grand Avantage D'Achat

THE BOSTONIAN SHOE

D'ABORD:—Nous avons un précieux avantage d'achat, étant en position de choisir chez tous les principaux manufacturiers, les **LIGNES QUI SE VENDENT LE MIEUX.**

Nos facilités nous permettent d'acheter par grosses quantités et d'avoir en tous temps un **STOCK EXTREMEMENT IMPORTANT** de ces chaussures des meilleures qualités.

Et, achetant comme nous le faisons, en aussi grandes quantités, cela nous permet de vous offrir **CES LIGNES DE QUALITE SUPERIEURE** à des prix excessivement avantageux.

ENSUITE: — Vous pourrez juger du premier coup d'oeil combien vous pourrez tirer parti de notre stock considérable de lignes de qualité se vendant rapidement à des prix vous procurant de bons profits, ce qui vous prouvera le gros avantage que vous avez à acheter à

JAMES ROBINSON

MONTREAL



DANS LE MONDE DE LA CHAUSSURE

M. Gordon S. Hubbell qui ces deux dernières années était chez Paul Galibert, Montréal, vient d'être attaché au personnel de vente de W. A. Lane and Co., marchands de cuir à Montréal.

* * * *

Dans les récents contrats accordés pour 50.000 paires de chaussures pour l'armée par le département de la Milice et de la Défense, Ottawa, 25.000 paires ont été accordées à la Plessisville Shoe and Leather Co., Plessisville, Qué., à \$4.79 la paire, et la balance de 25.000 paires fut accordé à la Scott-Chamberlain Limited, London, Ont., à \$4.86 la paire.

* * * *

La maison Aird & Son, Montréal, montre pour l'automne, en outre de ses lignes usuelles de chaussures en cuir, une série complète de chaussures pour hommes, dames, demoiselles, et enfants, en combinaisons de cravette et de cuir. Ces articles sont doublés de laine en différentes épaisseurs et conviennent tant pour le dehors que pour l'intérieur. En produisant cette série, la maison Aird & Son répond à une demande de chaussures à bas prix qui soient confortables et de style.

* * * *

M. Harry F. Taylor, qui a pris place récemment dans le personnel de vente de l'International Supply Co., de Kitchener, Ont., et est maintenant à la succursale de Montréal est considéré par le commerce comme un des voyageurs les plus affables et les plus adroits. M. Harry F. Taylor fut pendant quelque temps au service de la L. H. Packard & Co., puis de J. G. Trudeau & Co., et de la Perfection Counter Co., de Montréal. Il compte de nombreux amis parmi les manufacturiers de chaussures dont il a toujours défendu les intérêts.

M. Edgar Clément, tanneur, a formé une compagnie sous le nom de Edgar Clément, Limited, avec une capital-actions de \$200.000, pour manufacturer, vendre et faire affaires dans les cuirs. Parmi les noms de l'incorporation, citons : M. E. Clément, E. L. Cantin, J. D. Vermette, etc.

* * * *

Nous avons appris avec regret la mort de M. Uldéric Cantin, manufacturier de cuir. Il était âgé de 66 ans, et fut pendant un certain temps échevin représentant le quartier Saint-Valier à Québec.

* * * *

* * * *

M. Fred. J. McCann, a été nommé gérant du département de chaussures de la maison Ogilvy, Montréal. On ne pouvait faire meilleur choix.

* * * *

M. Harold G. Green, autrefois de Montréal, a été nommé assistant-gérant de la succursale d'Ottawa de la Gutta Percha and Rubber Limited.

* * * *

L'Inde est le plus gros et le plus important producteur de peaux de l'Empire Britannique, la quantité de peaux de vaches brutes disponibles chaque année étant de 11.000.000, dont environ 3.000.000 sont tannées dans le pays. Avant la guerre, 5.000.000 de peaux, environ étaient exportées annuellement en Allemagne et en Autriche.

* * * *

Le major John Roy, un officier bien connu de Québec, du 22ième Bataillon Canadien-Français, a été décoré de la Croix Militaire, pour sa bravoure sur les champs de bataille. M. John Roy est le frère de M. Paul Roy, de Montréal, le marchand de cuir bien connu.

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTIONS

Quenneville et Guérin, Montréal, H. Guérin v. D. Bélanger, G. Hémond, A. R. Farley, filé le 17 janvier 1918.

NOUVELLES FIRMES

Guy Flour v. Market, Montréal, F. J. McKenna, séparé de biens de E. E. McCarthy, depuis le 1 novembre 1917.

S. Bourassa & Fils, Montréal, D. Bourassa, non marié, depuis le 14 janvier 1918.

Desaulniers & Co, Agent Général, Montréal, I. Gohier séparé de biens de J. A. E. Lesaulniers, depuis le 16 janvier 1918.

A. Rosenberg, Erg., Montréal, E. Taylor, séparé de biens de A. Rosenberg depuis le 16 janvier 1918.

J. James, Commission, Montréal, J. James, séparé de biens de J. Schneiderman depuis le 16 janvier 1918.

Merit Press, Montréal O., Marchand, séparé de biens, depuis le 16 janvier 1918.

F. R. Scandrett, agent manufacturier, Montréal, F. R. Scandrett, séparé de biens de E. Clemens, depuis le 8 janvier 1918.

Sociale de Mille Roses, A. Bois, depuis le 18 janvier 1918.

J. Ducas Co., Montréal E., Anagnostopoulos, séparé de biens de J. Ducas, depuis le 15 janvier 1918.

Western Grocery, 1221 Avenue Green, J. Bercovitch, séparé de biens de L. Bercovitch, depuis le 12 janvier 1918.

Mont Royal Milling & Mfg. Coy., Ltd, Montréal, Incorporé par L.P. fédéral, le 2 octobre 1917. D. W. Ross, président.

Star Dress Mfg. Co., Montréal, Pesak Ovstrosky, LeNigog, Solomon Keslin, tous deux non mariés, depuis le 15 janvier 1918.

Robert LaRoque de Roquebrune, séparé de biens de S. Angers, F. Préfontaine, séparé de biens de Rose-Anna Bélanger, Léo Pol Morin, non marié. Canadian Utilities and Engineering Co., Montréal, Montagn, Arkins Stafford, séparé de biens, Robert Grea Finnie, séparé de biens de Ethel Kate Smith depuis le 16 mars 1917.

Jos. Payette et Frères, liqueurs, Ovila Payette, non marié, Jos. Payette, séparé de biens de Germaine Basset, depuis le 16 janvier 1918.

I. Lalonde et Cie, bouchers, 2103 Saint-Jacques, I. Lalonde, non marié, depuis le 14 décembre 1917.

La Mendels, manufacturier d'habillem-

ments et manteaux pour femmes, Montréal, Louis Mendels, en communauté de biens de M. Silver, depuis le 28 janvier 1918.

Ruby Mfg. Co., 285 Notre-Dame O., Montréal, D. Rabinovitch alias Ruby, séparé, depuis le 10 janvier 1918.

Nova Scotia Fruit Exchange, Montréal, John Gfch, de Saint-Jean, N.-B., séparé de biens de Jennie Glick, depuis le 11 janvier 1918.

Cannow Ball Messenger Co., Montréal, Harry A. Docks, séparé de biens de Sarah Bernstein, depuis le 28 décembre 1917.

The Stag Shoe Co., Montréal, Hyman Sabloff, Essidor Wisenthal, filé le 19 janvier 1918.

Ruby Mfg. Co., Montréal, Ann'e Guginsky, séparée de biens de D. Rabinovitch, filé le 14 janvier 1918.

Hamilton Carhtratt Cotton Mills, Ltd, Montréal, incorporé par L.P. fédéral, le 6 octobre 1917, F. M. Dixon, président.

Stag Shoe Co., Montréal, Abe Winer, E. Wisenthal, tous deux séparés de biens depuis le 12 janvier 1918.

Massad Nissrallah, vues animées, Montréal, S. Massad, G. Nissrallah, tous deux non mariés, depuis le 18 janvier 1918.

Vous devriez tenir en magasin un assortiment complet de Chaussures de la Marque Star

pour

Garçons et Filles

(Turns ou McKays)

Manufacturées par

The Star Shoe Co., Limited

1464 Rue Ste Catherine Est

::

::

MONTREAL

Attendez! Attendez!

Nos échantillons dans toutes les dernières créations pour la nouvelle saison sont maintenant prêts et veuillez ne pas placer vos commandes avant d'avoir examiné ces spécialités:

**"Hommes G. Y. Welts et
McKays"**

**"Femmes McKays"
"Garçons Receiving Toes"**

Notre représentant, M. Auguste Martineau, qui a sa salle d'échantillons au No 502 rue Sainte-Catherine-Est, suite 111, aura le plaisir de vous exposer bientôt toutes ces nouveautés et nous sollicitons votre bon accueil et la faveur de vos commandes.

Vos tout dévoués,

HOME SHOE CO., Limited

Tél. Est 7009 327 rue Amherst, Montréal

J. H. TETREAU, Président

W. L. LAPLANTE, Sec.-Trés.

Section de "La Chaussure"

Mercantile Marine Agencies of Canada, Ltd, incorporée par fédéral L.P. le 10 décembre 1917. A. C. Casgrain, président.

J. R. Claude, Regd. Montréal, J. Dion, filé le 6 janvier 1918.

J. T. Marchand et Cie, bois de construction, Montréal, J. T. Marchand, filé le 10 janvier 1917.

L. Payne et Cie, Montréal, E. Payne, filé depuis le 10 janvier 1917.

Hagaperein et Matiegean, 43 Craig, E. Senakrein, Hagaperein, H. Matiegean, filé depuis le 8 janvier 1918.

O'Brien et William, Courtiers, Wm. Pat. O'Brien, Murray E. Williams, filé le 10 janvier 1918.

Style Brand Clothing Co., 918 Saint-Laurent, H. Glickstein, B. Bernsteint, I. Julius, filé le 9 janvier 1918.

Wing-Lung Co., Montréal, Lee Wah Yuen, Woo Quong Chun Who Yuen

Kew, Lee Shee, Lee Vuick, Hong Wing, Lee Bong, Lee Sung Hee, Mark Yin Tow, Mark Kee Ling, Mark Yin Lin, Woi kung, Lee Sing Dark, Mark Kee Fong, Wong You Ark, Leauo Chong, Lee Mo Ron, Lim Ark Maw, Lee Yin Geow, Lee Ching Chung, Lee Yung Nung, Ching Kee Tai, Lee Quong Sping, filé le 9 janvier 1918.

Montreal Land and Improvement Co., Montréal, S. Godin jr., filé le 9 janvier 1918.

Benoît et Dolbec, bois et charbon, Montréal, Eug. Dolbec, E. Benoît, H. Jarry, de Saint-Mathias, filé le 9 janvier 1918.

The Rosemount Land and Improve-

ment Co., Montréal, S. Godin, jr., filé le 9 janvier 1918.

J. Cohen Co., Montréal, S. Golub, femme séparée de biens de J. Cohen, filé le 9 janvier 1918.

Durand et Durand, plombiers, Montréal, I. Durand, L. Durand, filé le 10 janvier 1918.

Naoum Brothers, Montréal, Michel Naoum, T. Tpistina, séparé de biens de A. Naoum, filé le 9 janvier 1918.

The Artistic Ladies Tailoring Co., Montréal, R. C. Cabot, B. Maron, séparé de biens de Samuel Shragovitch, filé le 11 janvier 1918.

Provincial Tobacco Co., Montréal, S. Marcus Erdman, filé le 11 janvier 1918.

Central Garage, Montréal, E. Héroux, de Longueuil, en communauté de biens de Louise et Saucier, J. A. Morin, filé le 11 janvier 1918.

Birks Corner et Co., Thé et Epiciers en Gros, Montréal, A. Birks, A. J. Corner, filé le 12 janvier 1918. Central Motor Service Garage, Montréal, A. Controis, J. Gauthier, filé le 12 janvier 1918.

His Majesty Ladies Service Tailoring, Montréal, S. Leebovitch, I. Leebovitch, filé le 12 janvier 1918.

DEMANDE DE SEPARATION DE BIENS

A. Bellean, Montréal v. I. Trudeau.

G. Fortin de Lachenaie v. David Monette.

M. Ralph, Montréal v. N. Freedman.

G. Vian, Verdun v. Jos. Faille.

B. Bercovitch, Montréal v. Ls. Yelin.

AVIS DE DIVIDENDE

Dechêne et Houde, d'Hébertville Station, un premier dividende payable le 4 février, par Lefavre et Gagnon, Québec, curateurs.

Ferdinand Leroux, Montréal, un premier dividende payable le 31 janvier par L. Bélanger, curateur.

Geo. Côté, La Tuque, Montréal, un premier dividende payable le 5 février par Lefavre et Gagnon, curateurs.

J. E. Juneau, de Saint-Félicien, un deuxième dividende final payable le 5 février par Lefavre et Gagnon, de Québec, curateurs.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Jos. Larose, de Saint-Chrysostôme v. Bédard et Bélanger, Québec, gardiens provisoires.

Par J. A. Langla's, Hull v. J. E. Couture, de Hull, gardien provisoire.

Par Jos. Sauvé, Montréal v. J. W. Michaud, gardien provisoire.

N. Giroux, Montréal, V. Lamarre, gardien provisoire.

COMPAGNIES PROVINCIALES

Cie d'Aqueduc Hébertville, Saint-Bruno, à Hébertville Station, \$49,000

La Cie J. H. Giroux, Ltd, Trois-Rivières \$49,500.

La Rosa, Ltd, Montréal, \$20,000.

Ls. Beaubien, Ltd, Québec, \$149,000.

PASSANT PAR CHEZ VOUS

Nos voyageurs vont passer par chez vous avec des

ECHANTILLONS YAMASKA

Un assortiment de chaussures pour **Hommes, Garçons, Jeunes Gens, Dames, Demoiselles et Enfants** qui répondra à toutes demandes journalières pour chaussures d'un prix modéré qui conviennent aux goûts et soient d'un bon usage. Ces chaussures sont à des prix qui vous permettent de faire un bon profit.



LA COMPAGNIE J. A. & M. COTE

ST-HYACINTHE, QUE.



Département des Lainages

Si le Gouvernement Anglais permet l'exportation de la laine, nous serons en mesure de vous livrer des nuances d'art en Lainage Zéphir, pour Vestes en tricot, etc., pour l'automne, dans les teintes suivantes:—

2 teintes en Vert	3 teintes en Mauve
3 " " Bleu	3 " " Faïence
3 " " Vieux Rose	3 " " Marron
2 " " Jaune	1 " " Bleu-Marine
3 " " Verts Nouveaux	1 " " Violet
3 " " Rose	Blanc Crème.
3 " " Rouge	

ECRIVEZ-NOUS POUR COTATIONS.

Département des Soieries

Nous avons des stocks complets de soieries en mains pour répondre à vos besoins du printemps, et comprenant:

En noir et en couleur: Taffetas
Messalines
Failles
Popelines
Crêpes de Chine
Soies Japonaises

Aussi: Fantaisies

GREENSHIELDS LIMITED

17 Square Victoria :: :: :: :: Montréal

"Tout ce qui se fait en fait de Nouveautés"

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL XIX.

MONTREAL, JANVIER 1918.

No 1

Les Données de la Mode

Porte-t-on des manteaux de tissu garnis de fourrure ou bien des manteaux de fourrure agrémentés de tissu? Vraiment on ne saurait le dire, tellement l'un complète l'autre dans les créations de cet hiver.

Rien n'est joli comme ces vêtements de satin noir dont tout le bas au-dessous des hanches, ainsi que le col et les parements, est fait en fourrure. Leurs cols volumineux et douillets, si seyants, si confortables, nous enveloppent jusqu'aux yeux, dans de grands plis souples! Montés à plis sur la nuque, ils se tiennent debout dans un joli mouvement arrondi quand ils sont ouverts; dans certaines maisons de couture, on y dissimule un peu de toile par derrière afin de les maintenir bien en place. Pour être jolis, ces cols doivent former pèlerine et tomber sur les bras presque au coude. On peut, à défaut de fourrure, obtenir des effets heureux avec de gros tissus bourrus d'une teinte tranchante. Un joli manteau porté par une élégante est en velours de laine d'un gris beige, entièrement doublé de crêpe de chine noir. Les parements et le grand col étaient en duvetine noire; ce dernier, drapé très large et souple, se fixait de côté par une grande boucle noire dans laquelle passait un pan tombant négligemment sur l'épaule.

La ligne de la taille est partout très allongée, peu marquée, et en général plus basse derrière que devant; la ligne ainsi obtenue, nonchalante et souple, évoque le moyen âge. Les poches ne sont plus indispensables, surtout pour le manteau de ville; mais les vêtements de sport les exigent, aussi bien pour la commodité que pour la garniture. Beaucoup de modèles des grandes maisons, inspirés par le burnous arabe, s'enfilent par la tête. A première vue, ce genre ne paraît pas pratique, car on se demande comment on peut quitter ce genre de vêtement; pourtant l'ouverture est suffisamment grande et le manteau assez ample pour glisser des épaules sans effort une fois assise, et au départ on peut le remonter sans difficulté avant de quitter sa place. Ce genre de manteau a un grand succès actuellement; il présente l'avantage de supprimer l'ouverture devant, et la silhouette est ainsi plus affinée.

Les "petites robes" sont plus charmantes que jamais. Elles présentent bien des avantages, supprimant la chemisette dont le blanchissage devient une véritable dépense, et ne demandant que peu d'entretien. Les lignes doivent être allongées et simples; pas d'accès-

soires de lingerie, peu de garnitures; la taille est à peine indiquée par les ceintures drapées autour des hanches et nouées de côté. Beaucoup de ces robes sont composées d'un tissu brillant et d'un tissu mat, satin et drap, faille et duvetine, velours et crêpe de chine. La sous-jupe, très étroite, peut envelopper le corps une fois et demie sans être fermée, produisant ainsi la ligne étroite et cependant ne bridant pas les jambes. Les élégantes continuent à porter la jupe assez courte, aussi bien pour le genre tailleur que pour la robe d'intérieur, quoique certaines toilettes de dîner soient agrémentées d'une pointe ou d'un pan touchant à terre méritant à peine le nom de traîne et cependant allongeant la silhouette. Les Anglaises ont adopté la robe plus longue, leurs jupes touchent presque terre. Il faut convenir que si la ligne allongée n'est pas disgracieuse, elle vieillit et alourdit et que nous avons raison de préférer la silhouette jeune et amusante que donne la robe courte.

Les couturiers auront beau chanter les louanges des manteaux et affirmer que le costume tailleur se porte moins, les femmes y tiennent encore, pour la simple raison que rien n'est plus facile à porter ni rien n'est aussi pratique à mettre. Selon la fourrure qui enveloppe le cou frileusement, et le chapeau qui le complète, le même costume tailleur est transformé et peut aussi bien se porter le matin pour les courses que l'après-midi pour un thé élégant, considération très appréciable à l'heure actuelle.

La coupe est essentielle, bien plus importante souvent que le tissu. On revient tout à fait à la grande simplicité. La jupe étroite et courte, avec au sans poches, est d'une ligne droite et amincissante. La jaquette descend presque aux genoux, elle est de forme un peu militaire, avec poches, le tout aussi masculin que possible. Un modèle charmant est en jersey de laine bourrue et chinée, ni vert ni brun; une étroite ceinture du même tissu se croise devant et boutonne de côté, les boutons boules sont en cuir. La jupe a deux plis devant, cousus à plat, encadrant les deux côtés du tablier devant et finissant en poches à la hauteur de la hanche. Un immense col de fourrure, que nous savons n'être que du vulgaire lapin, mais traité si habilement que les yeux les plus inquisiteurs — et le lapin lui-même — ne se s'y reconnaîtraient pas, ajoute une note féminine et seyante à la sévérité de ce costume pratique.

La Seule Fabrique Canadienne-Française au Pays

Bas prix
Service
prompt
et
assuré



Commandes
par poste
remplies
avec soin

*Casquettes de haute qualité pour hommes et garçons.
Chapeaux pour enfants. Confection solide.
Élégance et bon goût réunis.*

Laurin & Preville

11 Rue Notre-Dame Est, - - - - - MONTREAL



NOTRE COSTUME REGULIER FORME
SAC A TROIS BOUTONS

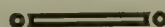
ACHETEZ VOS VETEMENTS TOUT FAITS

A LA

MANUFACTURE DE HARDES

DE

VICTORIAVILLE (P.Q.)



Vous trouverez dans nos vêtements pour hommes, garçons et enfants, une coupe élégante, un fini parfait et une étoffe durable,



ESSAYEZ NOS LIGNES

Elles plairont à vos clients et vous donneront de bons profits.



La Manufacture de Hardes de Victoriaville
VICTORIAVILLE (P.Q.)

Les Rapports du Marché des Nouveautés

Le coton brut

En dépit de sauts dans des directions différentes, le coton sur place est demeuré pratiquement au même prix pendant le mois, entre 30c et 31c. Les rapports de récolte du gouvernement des Etats-Unis, en ce qui concerne le coton ont été en-dessous des prévisions et ont contribué à maintenir les prix.

Les marchands de gros canadiens vendent presque invariablement le coton au-dessous des prix des manufactures, parce qu'ils ont de gros stocks et en font bénéficier leurs clients.

Nous donnons ci-dessous les cotations sur quelques ligne régulières de produits de coton, montrant les prix d'il y a un an, ce que les marchands de gros demandent à présent, et ce qu'ils seraient en droit de demander, suivant les cotations des manufactures.

	1916	1917	Base de Manuf.
Cotons impirmés canadiens. . .	12-13	17½	21
Flanellette blanche, 34 pouces	15	20½	23
Flanellette rayée	17½	21¾	23½
Ginghams	12½	16	20-21
Draps canadiens	28½	48½
Canevas Savannah	18½	35½
Sacs de coton	\$26.00	\$40.00

Ces changements de prix, encore que très importants ne sont que minimes, comparés avec les ginghams écossais. Ces derniers sont encore importés dans les modèles les plus clairs et sont offerts au commerce à 27½ cents la verge, contre 10 cents environ avant la guerre. Les usines canadiennes ont vendu leur production de lignes de ginghams pour jusqu'en octobre, et il y aura une rareté considérable dans cette ligne.

La laine en hausse

Il a été annoncé officieusement que les prix qui seraient payés aux éleveurs australiens pour la prochaine toute représenteraient une augmentation d'environ 20 pour cent. Les approvisionnements de l'an passé arrivent encore et il n'y a pas à craindre de disette immédiate. L'embargo placé par les Etats-Unis sur toutes les laines et produits coupera à un certain degré cette source d'approvisionnement et les restrictions anglaises indiquent que le Canada devra compter exclusivement sur ses approvisionnements domestiques et sur ce qui lui sera alloué d'Australie et de Nouvelle-Zélande.

Irrégularité de la soie

Il n'est pas improbable que les prix de la soie baissent dans un avenir prochain. Les soies manufacturées sont demeurées fermes encore qu'il se soit manifesté à leur égard beaucoup d'irrégularité. Les soies Habutai par exemple, ont montré des hausses de 3 à 4 cents la verge tandis que quelques lignes ont subi un fléchissement léger.

Les soies suisses et françaises continuent à arriver en assez bonnes qualités quoique la situation militaire italienne ait réduit la matière première. Les marchands canadiens font rapport que les satins, les taffetas, les foulards et les crêpes de Chine sont des articles de vente populaire. Les fantaisies sont bonnes en carreaux, ginghams et en écossais, ainsi qu'en rayures; les combinaisons de satins et de taffetas se vendent également bien.

Les toiles

La situation de la toile n'a fait que se compliquer du fait des pourparlers de paix entre la Russie et l'Allemagne. Une partie des approvisionnements bruts qui étaient employés dans les usines irlandaises venaient de Russie, en outre d'une bonne quantité de semence. Si une paix est signée entre la Russie et les puissances du Centre, l'Allemagne achètera, sans nul doute, ces approvisionnements, coupant ainsi cette source aux Anglais et leurs alliés.

Les usines irlandaises ont récemment annoncé, une hausse de 15 pour cent, sur les prix existants et des prix encore plus élevés sont à prévoir avant longtemps. De splendides damasquinés sont manufacturés, qui sont composés entièrement de fil de coton mercerisé, et constituent un bon succédané pour les articles de toiles.

La fourrure brute, en hausse

Les marchands de fourrures font rapport que la chasse sera plus petite cette année. Beaucoup de trappeurs indiens se sont engagés et nombre de blancs qui se livraient à la chasse ont été attirés par l'offre de gros salaires qui leur a été faite pour ailleurs. Toutes les fourrures sont en bonnes demandes et les prix sont plus élevés de 10 à 35 pour cent selon l'espèce, sur ceux de l'an passé. Les rats, les renards et les martres sont les pelleteries canadiennes qui se vendent le mieux; il y a aussi une demande considérable pour le castor.

Les peaux plus faibles

Pendant le mois passé, une faiblesse considérable s'est développée sur le marché des peaux. Les peaux de veau et de vaches ont baissé de 10 à 20 pour cent. Les peaux de moutons seules sont demeurées fermes, du fait de la situation de la laine. Le calme de la demande et l'arrivée de gros approvisionnements ont été les raisons principales de cet affaïssement. Cette baisse ne semble pas avoir affecté le marché du cuir, quoique durant l'année, il y ait eu d'importants déclin aussi, dans ce produit fini.

Linoléums et Toiles cirées

Il n'y a pas eu de hausse récente sur les toiles cirées canadiennes et sur les linoléums, mais les lignes anglaises ont augmenté pendant le mois, d'environ 33 1-3 pour cent. Les manufacturiers de ces lignes font des efforts surhumains pour remplir les commandes canadiennes et font véritablement des prodiges; néanmoins, la question de livraison est devenue un problème tellement sérieux que les marchands de gros se voient forcés de plus en plus de s'adresser aux manufactures canadiennes. Citons comme exemple de l'augmentation formidable de la toile cirée anglaise, une qualité ordinaire qui se vendait avant la guerre à 22½ cents et qui est maintenant à 85 cents soit une avance de 300 pour cent approximativement.

Les toiles cirées canadiennes se vendent à présent au commerce de détail aux prix suivants:

Toile cirée 8-4 et 10-4	42 cents.
Toile cirée 4-4 et 6-4	43 cents.
Linoléums, qualité E. 8-4	62 cents.
Linoléums, qualité E. 16-4	70 cents.

Ceci se compare avec les prix d'il y a un an, de 36c

Pour l'Automne 1918

Nos Collections d'Articles de Nouveautés sont prêts à présent.

Nos voyageurs sont en route pour vous les montrer.

Nos qualités sont bonnes—Nos prix sont avantageux, car ils ont été côtés avant la dernière hausse.

Commandez de Bonne Heure

vos approvisionnements d'automne, cela vous évitera de payer des prix plus élevés et écartera toute déception dans les livraisons.

Si vous n'avez pas encore vu nos voyageurs écrivez-nous sans tarder.

P. P. MARTIN & CIE (limitée)

Fabricants et Marchands de Nouveautés

MAISON FONDÉE EN 1843

50 Rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL

Télép. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

OTTAWA, 166 RUE Sparke
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale

pour la toile cirée et de 50 cents pour le linoleum, ce qui ne représente, en somme, qu'une hausse modérée pour l'année, en regard de beaucoup d'autres produits.

Les prix des sous-vêtements

Toutes les manufactures canadiennes ont annoncé leurs prix pour les sous-vêtements de l'automne 1918, et ont soumis au commerce de gros les échantillons nouveaux. La hausse à laquelle on s'attendait s'est concrétisée, mais les avances sont très irrégulières. Par exemple, quelques manufactures qui avaient des stocks abondants d'écheveaux ont pu, sur certaines lignes, maintenir des taux assez bas. C'est cela qui explique que dans certains cas, les hausses se chiffrent de 60 à 65 pour cent, tandis que dans d'autres, elles ne sont que de 25 à 30 pour cent. En outre, les marchands de gros avaient en général d'importants stocks et en unifiant leurs prix, ils ont pu en faire profiter les marchands-détaillants, du moins jusqu'à un certain point. Des prix plus élevés sont à prévoir encore dans l'avenir, parce que les Etats-Unis font de gros achats pour les besoins de leur armée.

Comme exemple de quelques-unes des augmentations annoncées, notons le sous-vêtement doublé laine qui pendant des années se vendait au commerce de détail de \$4.25 à \$4.50 et qui l'an passé avait atteint \$7. et se vendra \$9.60 ou \$9.75 la prochaine saison. Les lignes union à grosses côtes et qui étaient autrefois à \$6.50 et l'an passé à \$10.00 seront environ à \$12.00 ou \$12.50. Les lignes faites de laine fine importée feront preuve d'augmentation encore plus grande et seront très difficiles à obtenir.

Bonneterie d'automne

Les manufactures canadiennes de bonneterie ont presque toutes montré leurs échantillons pour l'automne 1918. Ils sont étiquetés à des prix qui accusent une augmentation importante sur ceux de l'an dernier. Cette augmentation est particulièrement appréciable, dans les lignes de cachemire où les prix sont doublés dans bien des cas.

Les lignes bien connues qui, il y a un an étaient à \$6.50, \$6.85 et \$7.00, seront respectivement à \$11.50, \$12.00 et \$13.50 pour la prochaine saison. Toutes les autres lignes ont des prix en rapport.

Dans les bas de Worsted lourd, fait de laine domestique, les avances ne sont pas si conséquentes. Une ligne Union, par exemple, qui était à \$2.75 il y a un an n'est qu'à \$3.40 cette saison.

Rugs et Carpettes

Pendant le mois, il y a eu des hausses successives s'élevant à 10 pour cent sur les rugs de tapisserie et sur les carrés. Les manufactures de carpettes anglaises font de bonnes livraisons. Plusieurs de ces grosses usines ont des entrepôts au Canada et les gardent bien approvisionnés.

Les usines canadiennes de carpettes ont annoncé des augmentations sur les rugs Axminster, d'environ 10 pour cent pendant le mois et des hausses nouvelles sont à prévoir. Dans beaucoup de cas, les marchands de gros étant bien approvisionnés n'ont pas fait de changements pour l'instant dans leurs prix au commerce.

GANTS POUR PRINTEMPS ET AUTOMNE

Au début de cette nouvelle année, la situation dans les gants semble incertaine. Les voyageurs de quelques maisons sont en route pour prendre les ordres des gants pour printemps et automne. Ordinairement, leurs affaires de printemps sont finies à cette époque, mais durant l'automne, il leur fut impossible d'accepter des commandes pour livraison de marchandises à venir d'outre-mer, ils n'étaient certains ni des livraisons, ni des prix, car presque tous les manufacturiers européens refusèrent de garantir les prix pour livraisons futures. Pour ceux qui ont des stocks en mains à présent, les prix montrent peu d'avance sur ceux d'automne, et dans beaucoup de cas, les cotations des premières commandes sont maintenues.

"Le pire de la situation aujourd'hui, est dans les gants en laine", disait un manufacturier, "alors que les manufactures de l'autre côté acceptent les commandes que nous leur envoyons, il n'y a aucune garantie quant aux prix qui sont sujets aux conditions du marché au moment de l'envoi. Pour notre part, nous n'acceptons de commandes que pour les marchandises que nous avons en stock. L'an dernier nous avons eu 5,000 douzaines de gants annulées, nous sommes décidés à éviter ce désagrément cette année. Il y aura certainement de bonnes avances quand les nouveaux stocks entreront.

"Les stocks de cuir pour gants sont plus pauvres et les prix plus hauts que jamais, particulièrement pour la marchandise bon marché. La chose est due à la hausse des salaires en Angleterre, les ouvriers en gants de Worcester viennent de gagner une augmentation substantielle dans les procès d'arbitrage, ils demandaient 50% d'augmentation dans leurs gages et il leur a été accordé 40 pour cent sur les taux d'avant-guerre sur le travail à la pièce, et 50 pour cent pour le travail à la journée. Ces augmentations de salaires favoriseront la manufacture de gants au Canada et permettront à notre pays d'entrer en compétition plus aisément après la guerre. Ceci ne s'applique pas aux jolies qualités de gants en chevreau pour lesquels même les Etats-Unis ne peuvent concurrencer l'Europe, mais aux gants de soie et de tissu dont la fabrication au Canada s'est grandement développée depuis la guerre.

D'ailleurs, la demande pour ces lignes a augmenté considérablement. Les gants longs ont complètement disparu du marché. Tous les manufacturiers évitent les nouveautés en kids et se confinent aux lignes ordinaires, pour lesquelles la demande est plus grande que la production. Il est à remarquer cependant qu'il y a une tendance à acheter des gants de meilleure qualité. Il a été reconnu que toute proportion gardée, il n'y a pas la même valeur dans les qualités bon marché que dans les gants de bonne qualité. L'augmentation des salaires que nous signalions plus haut est, toute proportion gardée, plus lourde pour les articles bon marché que pour les articles chers.

LES SALOPETTES EN HAUSSE

Pendant le mois, tous les manufacturiers de salopettes ont avancé leurs prix, quelques-uns de 50 cents la douzaine, et d'autres de \$1.50. Les prix demandés pour les lignes régulières sont maintenant de \$23.00 à \$24.00 la douzaine. Tous les manufacturiers sont unanimes à penser que bientôt des prix plus hauts seront pratiqués.

Une Famine pour l'Automne 1918

Tout semble devoir indiquer de la rareté dans la plupart des lignes de Marchandises Sèches pour le commerce d'Automne 1918. On ne recevra pas du tout d'articles en laine et très peu en coton des Etats-Unis. Presque rien ne nous arrivera de Grande Bretagne ou des autres Pays d'Europe. Quand aux Manufactures Canadiennes, elles sont surchargées de commandes de guerre. La plupart des marchands de gros font rapport de stocks très diminués

Excepté Alphonse Racine, Limitée

qui prétend avoir, comme au cours des trois dernières années, le stock le plus considérable du Canada, en Nouveautés, cette possibilité étant due en grande partie à la politique des manufactures de cette maison, d'avoir des approvisionnements suffisants de matière brute pour fonctionner toute l'année à pleine capacité.

Il est absolument essentiel que vous commandiez de bonne heure, pour l'automne 1918, si vous voulez avoir les marchandises nécessaires pour votre commerce d'automne.

LA MEILLEURE RESOLUTION DE LA NOUVELLE ANNEE

Sera de voir la maison Racine, de suite, et de profiter de sa situation avantageuse sur le marché.

EPARGNEZ les grosses différences de prix que vous aurez à payer plus tard et

Servez vos Clients aussi bien que ou mieux que Vos Concurrents qui achèteront de bonne heure ou qui achèteront plus tard

Alphonse Racine, Limitée

"LA MAISON PAR EXCELLENCE DE NOUVEAUTÉS AU CANADA"

60-80 Rue Saint-Paul Ouest, Montréal, Canada

Salles d'échantillons:

Ottawa, Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, Sydney, N.E.

Manufactures:

Rue Beaubien, Montréal, St-Denis,
St-Hyacinthe.

LES ARTICLES DE COU

Encore que les articles de cou continuent à faire preuve d'une bonne activité, dans le commerce de détail, il n'y a pas grand changement à signaler dans les variétés pour le mois passé. On signale encore de bonnes ventes pour les jabots et les stocks de cols de tous les types comprenant les voiles de coton bon marché, aussi bien que les fines dentelles et les Georgette et les combinaisons avec les satins. Les cols roulants étroits, les styles châles, les styles tuxedo et marin avec filet ou dentelle de crochet Iriss se vendent bien. Ceux qui sont préférés sont peut-être les cols de satin longs et étroits coupés en biais, en blanc. Ils se lient négligemment devant. Quelques modèles montrent des broderies à la main, en couleurs. On rencontre aussi des satins de nuances grises, bleues, vertes et ivoire, mais les blancs sont les gros articles de vente. Les cols marin de taille moyenne continuent à former la base de cette ligne. Les formes Peter Pan et Buster Brown peuvent être considérées comme nouvelles. Elles sont encore en styles flottants avec coins ronds ou carrés et faits d'une bande de cou plutôt haute d'un pouce et demi ou deux. Ce style de col, cependant, se rencontre principalement dans les blouses qui ont des bandes de cou spécialement finies pour ce genre de col. Les cols Buster Brown sont, d'ailleurs, faits de satin et complètement mous. Les tissus de nouveauté se vendent bien. Ils comprennent le drap Sammy, le Crepella et le Penna. Parmi ces trois, le Crepella est celui qui se vend le mieux. Ces tissus, au demeurant, n'empêchent pas la demande pour la serge blanche et pour les flanelles qui sont achetées cette année en place du broadcloth de l'an passé. Le broadcloth blanc disparaîtra presque complètement. Des dessins attrayants sont montrés dans les longs cols étroits et roulants dans les tissus de laine blanche tels que ceux mentonnés avec de la broderie au bord. La dentelle de filet en imitation est employée sur une vaste échelle dans nombre de nouveaux modèles et dans les nouveaux modèles, on apprécie également la dentelle de fine guipure.

Pour les costumes tailleur du printemps, les "sets" de satin blanc semblent devoir être employés encore, mais il est fortement question aussi des organdies délicats ainsi que des piqués. La faille et la soie seront également employées considérablement. Le satin broché aura sa place. Les gilets constitueront une ligne de forte vente pour le printemps. Ils seront faits en soies de fantaisie, mais seront pour la plupart en blanc à en juger par les échantillons déjà faits, quoique les vestes hautes dans le cou soient souvent de crêpe Georgette. Les manufacturiers de robes disent que ce style d'accessoires est préféré aux robes qui ont déjà de hauts cols attachés. Les Gingham en articles de cou qui n'accusèrent pas un succès l'an dernier, ont, paraît-il, chance de réussite dans les nouvelles lignes de printemps et d'été. Il y a place dans les nouveaux styles de printemps pour une bonne demande en cravates Windsor.

Elles se portent avec les cols Buster Brown et Peter Pan et se voient déjà dans une jolie variété de soies. Les modèles à carreaux sont également considérés favorablement. Quelques crêpes épais sont également employés pour les cravates Windsor. Les effets Batik seront populaires en soies pour le printemps prochain.

LES JUPES

Bien que les jupes séparées aient été plutôt calmes cet hiver, les marchands s'attendent à de bonnes saisons de printemps et d'hiver pour les jupes séparées, spécialement dans les soies de fantaisie d'abord et ensuite dans les jupes lavables. Il y a d'ailleurs quelques modèles élégants produits en serge. Ils sont en lignes droites avec une petite ampleur dans le dos.

L'originalité réside dans les coupes nouvelles de ceintures et de poches et l'usage de soutaches comme garnitures. Il y a des ceintures "torpedo" dans lesquelles un bout passe par un large trou et l'autre bout ferme avec un gros bouton. Les panneaux, les poches de tailles plus ou moins considérables et quelques effets de tunique aux côtés et derrière sont les points marquants de la mode des jupes séparées.

C'est dans les jupes de soie que prévaut la plus grande variété car c'est là qu'il y a le plus grand choix de nouveauté. Ce n'est que sur ces jupes de soie que sont les vastes poches de la saison passée et dont les dimensions approchent en bien des cas de celles des sacs en tricot familiers.

Dans les effets de tunique et de panneaux, il y a toute liberté quant à la longueur, la largeur et l'ampleur, et l'on peut faire des fronces, soit des plis. La largeur de deux verges domine pour les jupes séparées, ainsi que pour les jupes de robes et de costumes.

Les jupes lavables suivent des styles similaires à ceux des jupes en drap et en soie sauf pour ce qui est des poches larges dans les modèles de soie. La série variée de jupes en piqué blanc, en popeline et en gabardine est faite avec des poches élégantes de différents styles, mais il est rare qu'elles soient gonflantes. Il y a les styles sac suspendu à la ceinture, les poches intérieures avec ouvertures en courbe et de fantaisie, les poches plates avec deux ou trois plis de longueur graduée et des poches coupées d'un seul morceau avec la ceinture.

Les jupes de nouveauté en soie pour l'été tel que foulard kaki, kool, pussy willow, satin moleskine, etc., ne sont pas encore arrivées, mais il ne fait aucun doute lorsqu'elles seront lancées qu'elles provoqueront des ventes.

NOTES COMMERCIALES

Mlle F. Projean, nouveautés, Montréal, a vendu.

M. T. Gledhill, nouveautés, Montréal, a subi des pertes par le feu. Des assurances les ont couvertes.

Le magasin des Quatre Saisons, nouveautés, Drummondville, Québec, a été vendu.

M. Wm. Lorimer & Co., Ltd., chapeaux en gros, Montréal, a vendu son commerce.

LES CRAVATES

Quelques maisons montrent des lignes de cravates pour le printemps, à 50c, la majorité des lignes allant de \$5.50 à \$15.00.

Les failles imprimées, les foulards et les satins, sont généralement considérés comme les tissus à cravates préférés pour le printemps.



La Vente des Bas pour Enfants

Trois choses sont essentielles pour que vos ventes de bas pour enfants soient durables et profitables, ce sont : la Qualité, le Style et le Prix raisonnable. Chacun de ces points essentiels se trouve dans nos marques "Little Darling" et "Little Daisy", de bas pour enfants. Les mamans connaissent la valeur qu'elles reçoivent en achetant les articles de ces marques. Mettez sur vos rayons la marque "Sunshine".

"Little Darling" et "Little Daisy"

"Little Darling" a le talon et le bout en sole — toutes pointures pour enfants jusqu'à l'âge de sept ans.
"Little Daisy" a le talon et le bout renforcés — pour enfants jusqu'à 12 ans. En rose, bleu ciel, cardinal, noir, tan et crème.

COMMANDEZ-EN A VOTRE FOURNISSEUR

The Chipman-Holton Knitting Co.
Limited

Les plus grands manufacturiers de bas du Canada
HAMILTON (ONTARIO)

Manufactures à Hamilton et Welland (Ontario)

Seuls agents pour la vente
E. H. WALSH & CO., Ltd., Toronto

Succursales:
MONTREAL ET WINNIPEG

CHACQUE PAIRE DE BAS EST PROTEGEE PAR CETTE MARQUE
DE COMMERCE



LES BAS ET CHAUSSETTES

Beaucoup de manufactures de bonneterie ont annoncé leurs prix d'automne pour 1918, en même temps que les maisons de sous-vêtements. Dans beaucoup de cas, d'ailleurs, ces lignes sont manufacturées dans la même usine. Les plus petites manufactures n'ont pas encore sorti d'échantillons et quelques-unes se demandent quels prix il convient de marquer sur les articles et quelle quantité il sera possible d'en livrer.

Pour les lignes qui ont été montrées, les augmentations varient, comme pour les sous-vêtements, mais toutes les lignes de cachemire montrent des augmentations fabuleuses qui, dans bien des cas, s'élèvent approximativement à 100 pour cent au-dessus des prix d'il y a un an.

Les bas en cachemire de laine d'Angleterre similaires à ceux que le public canadien a coutume de porter, seront prochainement presque disparus. Les usines canadiennes faisant des lignes similaires attendent la laine nécessaire et n'accepteront que des commandes limitées, même aux prix nouveaux. On s'attend à ce qu'au cours des mois prochains, de nouvelles listes de prix soient publiées montrant encore des avances de prix. Les chiffres suivants, pris sur les lignes d'une des plus grosses manufactures du Dominion donneront une idée de l'augmentation moyenne:

	1916	1917	%
Worsted à côtes	\$2.75	\$3.40	23½%
Cachemire uni	6.85	12.00	76
Cachemire à côtes	6.75	13.50	100

D'autres lignes pourraient être citées qui démontreraient pareille augmentation mais, on peut dire d'une façon générale que les lignes de cachemire ont subi une augmentation de 75 pour cent à 100 pour cent.

Du fait de la cherté du cachemire il y aura une grosse augmentation de la demande pour les bas et chaussettes en fil de Lisle. Ceci s'applique aux articles d'hommes aussi bien qu'aux articles de femmes.

LES MANTEAUX PRATIQUES

Le manteau de gabardine, à cause de la facilité des moyens de locomotion, est devenu presque indispensable aux femmes pratiques. Rien de plus commode que ce vêtement imperméable et souple, ne craignant ni l'eau ni les taches, et qu'on peut, si la doublure est suffisamment chaude, porter par tous les temps. Certaines grandes maisons s'ingénient à en créer un genre un peu spécial. C'est ainsi que nous trouvons dans l'une d'elles le col militaire étroit se fermant sous le menton par trois boutons assortis, tout aussi gros que les boutons du devant; ce col doit être assez haut pour former des plis accordéon autour du cou, et cependant assez serré pour ne pas paraître trop volumineux. Les doublures varient: c'est tantôt une vigogne ou une serge, foulard d'une jolie teinte beige jaune, se fixant ou se supprimant à volonté par une série de boutons à l'intérieur, tantôt par une soie caoutchoutée qui offre l'avantage de la légèreté et de l'imperméabilité parfaite. Un volumineux col d'opossum, de petit-gris ou de loutre transforme ce vêtement pratique en manteau



No. 311
Support pour Chaus-
sure, 3 1-2 p. de
hauteur.



No. 325
Support pour Chaus-
sure, 2 hauteurs, 10 et
15 p.c. Fini Nickel,
Oxidé, Gun Métal,
Bronze, Cuivre, etc.



No. 136
Supports pour
habit et cha-
peau, 2 hau-
teurs.



No. 2014
Le Buste le plus nouveau
pour habit à taille, gran-
deur 36 buste.

Delfosse & Cie.

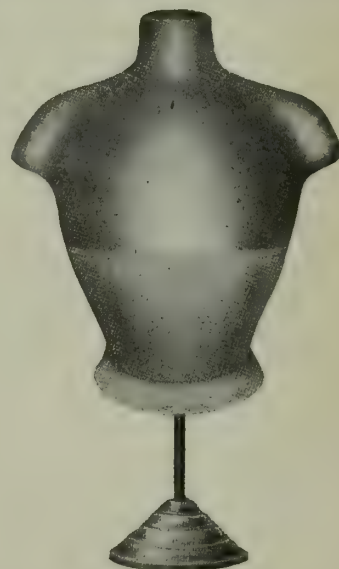
Seuls
Manufacturiers
de la Province

247-249 Rue Craig O.
MONTREAL

Catalogues sur
demande



No. 2016
Support à Blouse,
2 hauteurs.



No. 2008
Le plus récent des bustes à Matinée sur
le marché, collet et buste émaillés
couleur chair, peut être lavé, ne change
pas ni ne craque; procédé des plus nou-
veaux.

Notre ouvrage est garanti.
Envoyez-nous une commande d'essai.

Demandez nos Catalogues

St. George


UNSHRINKABLE
 UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

The SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, Limited

OSHAWA (ONTARIO)

plus élégant quand la coupe est irréprochable. Il est utile de savoir que les manteaux seront un peu moins étroits au printemps, donc il faudra se garder d'accroître la mode nouvelle, de couper ce vêtement d'une manière trop étreinte; de plus, la commodité exige un peu d'ampleur, sans exagération.

Les carreaux et les écossais sont toujours très portés; mais il est de meilleur goût d'éviter un manteau fait entièrement de ces tissus, quoique pour le voyage ce genre paraisse moins excentrique qu'à la ville. Mais comme garniture on tire un excellent parti de ces tissus, et les cols et les écharpes ainsi faits sont très agréables. Un joli modèle bleu, admiré dernièrement, avait une large bande de tissu écossais dans le-

quel le vert pomme et le jaune dominaient, traversant la poitrine, les manches et le dos sur une largeur de 14 pouces; un rappel de ce tissu écossais s'apercevait aux fentes de la jupe, car le bas du manteau, avec le mouvement de la marche, laissait apercevoir la doublure écossaise assortie à la garniture. Les cols se font de plus en plus volumineux et souples; ils sont si larges qu'une fois boutonnés et remontés jusqu'aux oreilles, les épaules en sont encore recouvertes comme par une petite pèlerine.

Il ya une amusante variété de ceintures fantaisie qui ajoutent un cachet et un intérêt aux blouses tailleur les plus simples. Nous en voyons de perlées ou en tapisserie de dessins et coloris artistiques.

PURITAN	ECLIPSE	SHAMROCK	VIGILANT	AMERICA	ATALANTA				
	<h2 style="text-align: center;">AVIS AU COMMERCE</h2> <h3 style="text-align: center;">DE GROS ET DE DETAIL</h3> <p>M. le Marchand,</p> <p>Avez-vous jamais comparé les Faux-Cols "ARLINGTON" avec toutes les autres sortes que vous pouvez avoir en magasin, au point de vue:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1—Du poids des matériaux. 2—De la résistance des boutonnières. 3—De la symétrie du faux-col. 4—De l'espace pour l'ajustement de la cravate. 5—L'aspect général. 6—La satisfaction que vous procurez à vos clients? <p>Nous avons la Marque CHALLENGE à \$2.00 la douzaine.</p> <p>" " RUBBER à \$1.90 "</p> <p>" " PYRALIN à \$1.75 "</p> <p>Tous faits de matériaux plus lourds de 33 1-3% que toutes les spécialités qu'on vous offre. Examinez et voyez qui vous donne la plus haute valeur pour votre client, avant d'acheter un autre article que les "FAUX-COLS ARLINGTON"</p> <h2 style="text-align: center;">THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA LIMITED</h2> <p style="text-align: center;">58 AVENUE FRASER - TORONTO (Ont.)</p> <p>Représentant dans l'Ouest, R. J. Quigley, Winnipeg (Man.). Représentant dans l'Ontario, J. A. Chantler & Co. (Toronto). Représentant dans l'Est, Duncan Bell, Montréal (Qué.).</p>								
AURORA					GALATEA				
COLUMBIA					WINSOME				
PILGRIM					ROMAN				
MAYFLOWER					SAPPHO				
MERIT					MAGIC	DEFENDER	BUSTER	PRISCILLA	LIVONIA

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. A. Boisvert v. Cie Meubles Artistiques et Moulures, Ltd, \$17.
 Cie Solex Ltd v. Limoges, Ltd, \$51.
 R. W. Hadley v. M. Morris, \$20.
 A. Lamarre v. E. Beaudoin, \$35.
 J. D. Lajeunesse v. E. Beaudoin, \$18.
 J. D. Lajeunesse v. M. Aubé, \$22.
 A. V. Fiola v. A. Shute, \$47.
 J. P. Crépeau v. D. Garneau, \$35.
 Mme E. Legault et vir v. F. Bérge, \$21.
 S. Pearson et al v. Jos. Sauvé, \$74.
 T. Jones v. J. T. Malone, \$60.
 A. Rivest v. Ed. Desmarteau, \$34.
 Montreal Standard Publishing Co. v. A. Bergevin, \$75.
 Int. Harvester Co. v. M. P. Clancey, Wilson Mills.
 W. B. Dufort v. Ed. Vaumoorhan, Maisonneuve, \$43.
 Société d'Administration générale v. O. Falson, \$70.
 Can. Oil Co., Ltd v. J. Riverin, \$24.
 Bell Tel. Co. Ltd v. x. Tétreault, \$11.
 Bell Tel. Co. v. W. Vandal, \$23.
 Bell Tel. Co. v. J. B. Foucrault, \$19.
 Bell Tel. Co. v. J. A. Lamoureux, \$12.
 C. Gagnon v. B. Dumoulin, \$56.
 J. B. Zappa v. D. Boulhard, \$54.
 E. Bérard v. G. W. Parent, \$39.
 G. Rabinovitch v. B. Dumoulin, \$40.
 J. A. Folsy v. J. H. Marier, \$40.
 S. P. Lesage v. J. Lévesque, \$87.
 M. Chalut v. A. Veillette, \$84.
 Montreal Standard Publishing Co. v. Pearce Garage, \$43.
 S. S. Lowry et al v. L. L. Phillips, \$10.
 S. Roch v. A. Lesage alias E. Ranger, \$70.
 Matthews Ltd v. J. H. Therrien, \$84.
 A. Taillefer v. R. Limoges, \$75.
 E. Tétrault v. G. A. alias W. Lanthier, \$90.
 M. Kelley v. Thos. E. Burns, \$90.
 J. P. Larivière v. T. J. O'Neill, \$32.
 Mme C. Marion et vir v. A. Marion alias Art. Bloc, \$95.
 B. Trudel et Cie v. H. Lauzière, Mitchell Sta., \$33.
 P. Roy v. R. Lavigne, Maisonneuve, \$60.
 Harris Abattoir Ltd v. v. Noël Carrière, Lachine.
 P. J. Marfsan v. M. Robin, \$56.
 Mme D. Hady et vir v. W. Lefrançois, \$68.
 O. Beaupré v. A. Aubry, \$45.
 A. Desautels v. F. Lacoste, \$20.
 C. W. Lindsay, Ltd v. H. Clément, \$18.
 A. Diluc v. A. Gingras, \$32.
 A. Favre v. J. Giroux, jr., \$17.
 T. E. O'Reilly v. G. Ramsay, \$30.
 W. Schetagne v. D. Giroux, \$30.
 Outremont Garage v. R. B. Stewart, \$21.
 A. Rosenberg et al v. J. Greener, \$82.
 J. Taylor v. R. Normand, \$19.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

J. A. Beaudry v. L'Intermédiaire, Ltd, Montréal, \$180.
 Market Gardens, Ltd v. Lazar David, Montréal, \$339.
 A. Klepstein & Co., Ltd v. Can. Dye

Stuff Importing Co. v. J. R. Gauthier, Montréal, \$326.
 John Duquette v. Narcisse Forest, Sainte-Scholastique, \$2,150.
 N. Gagnon v. James Millar, Montréal, \$158.
 Eugénie Benoit v. R. E. Quesnel, Montréal, \$140.
 Laurin et Préville v. J. A. Labrèche, Montréal, \$145.
 H. Harris v. E. Lapalmé, Montréal, \$175.
 Lyman, Knox Co., Ltd v. Alfred Roy, Royal Vegetable Steam Boiler Compound, Montréal, \$374.
 Oct. Lalancette v. Alph. Léger, Montréal, \$117.
 Albina Paquet v. Levi Martin, Montréal, \$1,605.
 Yorkshire Ass. Co., Ltd v. Athalie Le-riche Outremont, \$24,536.
 C. Laplante v. E. Dubois, Montréal, \$207.
 L'Immobilier d'Outremer, Ltd v. Sterling. Inv. Co., Ltd, Montréal, \$32,761.
 Succession James Johnstone v. G. C. Cahon, Westmount, \$647.
 Merchant & Emp. Guarantee & Acc. Co. v. J. A. H. Tessier, Montréal, \$377.
 Achille Laporte, v. Henri Cinq Mars, Montréal, \$450.
 Schachter et Hendelman v. Isidore Filion, Saint-Pierre,
 Ville de Maisonneuve v. Fred. Luckraun, Alice Dunko et Mme Fred. Luckraun, Montréal, \$97.
 A. Thibodeau, Cécile Trudel, J. A. Villemaire, Montréal \$2,024.
 Beaudoin, Ltée v. J. A. Lamoureux, Montréal, \$252.
 Ludger Lapointe v. Antoinette Pauzé et vir, Mme Jos. Ed. Martel, et Pauzé & Co., \$135.
 Aug. Dionne v. Cal. Shiller, Montréal, \$800.
 Les enfants mineurs d'Eva Poirier Dubreuil, v. Geo. Dubreuil, Montréal, \$1105.
 G. & C. Wh'tewear & Co. v. L. Yelin, Jacob Slotin, et Yelin Slotin & Co., Montréal, \$291.
 Herschel Liverman v. Sol. Travitsky, Montréal, \$185.
 Ubald Garand v. Rrcs. et Ulric Beauchamp, Montréal, \$102.
 J. P. Lanctot v. Suzanne Smith, Maisonneuve, et Richard Plamondon, Montréal, \$250.

SAISIES ARRET EN COUR SUPÉRIEURE

Nous donnons le nom du demandeur, celui du défendeur, et subséquentement celui du tiers-saisi.

J. A. Charron v. A. Fauvelle et M. P. S. Corp.
 S. Shapiro v. E. Poirier et la Ville de Montréal.
 J. Plante v. A. Hudon et la Ville de Montréal.
 M. Rafalovitch et Co. v. A. Nadeau et Baillargeon Express.
 C. Besner v. A. Therrien et Can. Explosive, Ltd.
 Dupuis Frères, Ltd v. J. A. Dunay et

Crédit Canadien, Inc.
 A. Dupré et Cie v. P. Saint-Cernay et M. A. Latourelle.
 F. Côté v. A. Bissonnette et P. Lyall & Sons.
 D. Leboeuf v. A. Riopel et Rév. H. R. Roberge.
 J. A. Rivard v. E. Therrien et Commission du Havre de Montréal.
 J. Lapierre v. S. Valiquette et la Ville de Montréal.
 Grégoire et Chicoine v. D. W. Witty et la Ville de Montréal.
 A. Larvise v. D. Witty et la Ville de Montréal.
 E. Chalifour v. R. Perrault et Goodwins, Ltd.
 E. Girard v. D. Desjardins et Modern Tool Mfg. Co.
 Mlle A. Jarry v. E. Moreau et G. T. R.
 D. Emond v. A. Soucy et Imp. Munitions Board et al.
 E. Laurin v. J. R. Sénécal et Can. Northern Ry Co.
 A. Kempton v. Art. Vézetu et Millen Frères.
 H. Hopmager et al v. L. Wornosky v. Can. Car & Foundry Co.
 B. Malkoff v. T. Faurigni et Can. Car Foundry Co.
 P. Gagné v. J. Côté et H. Brunelle.
 Weldy & Co. v. E. N. Mathews et Windsor Hotel, Ltd.
 W. H. Knapp v. T. Berg et la Ville de Montréal.
 R. T. Heneker et al v. J. M. Tressider et Commercial Union Ass. Co.
 M. Kaplan v. A. Chevalier et Can. Cement Co.
 L. A. Charron v. A. Noël et Peter Lyall & Sons.
 F. Cohen v. J. E. Dubrule v. Metrop. Life Ins. Co.
 O. Hardy v. H. Vallée et Nat. Bridge Co., Ltd.
 C. Campbell v. P. P. Dulude et Forte Poirier et Duchesneau Furniture Co., Ltd.
 Cohen's Ltd. v. E. Brissette et Can. Northern Transfer Co.
 C. Sauvageau v. H. Charette et City Ice Co.
 Couvrette, Sauriol, Ltd v. L. Kararnas, Montréal, \$52.
 Empire Cream Separator Co. of Can. v. Gédéon Caron, Saint-Louis de Gonzague et Albert Tanguay, Montréal, \$151.
 De Lorimier and Godin v. Récollet Land Co., Ltd., Montréal, \$206.
 Trust & Loan Co. of Can. c. Amélia Pilon et vir et Mme Damien Fournier. Montréal, \$8,244.
 Henri Truchon v. Jos. Brosseau, Montréal, \$111.
 Omer DeSerres v. J. C. Rancourt, Montréal, \$381.
 J. F. Brunet v. E. V. Davies, Montréal, \$224.
 W. B. Dufort v. Arthur Deslongchamps, Jos. Hamelin et "A. Deslongchamps", Montréal, \$333.
 Gust. Vinet v. Julien Therrien, Montréal, 1re classe.
 Margaret Davidson Aul v. W. G. Midgley, Montréal, \$350.
 J. A. D. Holbrook v. C. H. Ahrens, Montréal, \$127.



SEMBLABLES AUX
**FAUX-COLS
ARROW**

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants, Montréal



**LE SOUS-VETEMENT
IMPERIAL**

Vous attire sûrement des clients.



C'est la sorte de sous-vêtement que les gens difficiles vous demanderont, lorsque vous leur aurez montré ses points de supériorité. Tout sous-vêtement Imperial a 5 caractéristiques qui le font vendre.

Notez-les. Indiquez-les à vos clients et vous verrez les affaires qui en résulteront.

1. Les épaules à couture rabattue.
2. La collerette confortable s'ajustant étroitement.
3. Le pont ajusté.
4. La fourche ajustée.
5. Les manchettes et chevilles améliorées, en tricot.

En combinaisons ou en deux morceaux
Prenez en stock "Imperial" à présent.

KINGSTON HOSIERY COMPANY
KINGSTON (ONTARIO)

**OUATE
EN PAQUETS**

Garantie exempte de fils et autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

**"NORTH STAR"
"CRESCENT"
"PEARL"**

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star", "Crescent", et "Pearl."

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

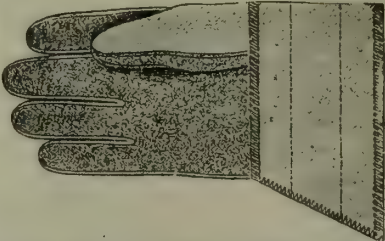
Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

Donner à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

**Les Gants de
Coton**

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, poignets légers, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

**The
American Pad
& Textile Co.**

CHATHAM (ONT.)

GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Pourquoi ne pas se tenir au courant des prix et faire un profit raisonnable? Nous donnons ici une liste de différents produits du Canada et d'ailleurs. Consultez ce document avant d'acheter et écrivez à ces maisons afin de connaître leurs prix.

- Acier en barre**
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.
- Affiche-réclame**
Canadian Poster Co.
- Allumettes**
The E. B. Eddy & Co., Ltd.
- Architecte**
L. R. Montbriand.
- Armes à feu**
Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.
- Assurances-feu**
Assurance Mont-Royal.
British Colonial Fire Ins. Co.
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.
Esinhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.
- Assurance-vie**
Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.
- Banques—Banquier**
Banque d'Hochelega.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
Garand, Terroux & Co.
- Bas**
Chipman Holton Knitting Co.
- Beurre de Peanüt**
Wm. Clark, Ltd.
- Bières et Porter**
Molsons Breweries.
National Breweries.
- Borax**
B. & S. Thompson & Co., Ltd.
- Bouchons**
S. H. Ewing & Sons.
- Bourrures et colliers pour**
American Pad & Textile Co.
- Broches d'embouteillage**
S. H. Ewing & Sons.
- Cacao**
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.
- Café condensé**
Borden Milk Co.
- Caisse Enregistreuse**
National Cash Register Co.
- Capsules pour bouteilles**
Anchor Cap & Closure Corp.
S. H. Ewing & Sons.
- "Catsup"**
Wm. Clark, Ltd.
Heinz Co.
- Casquettes**
Laurin et Preville.
- Charbon**
Geo. Hall Coal Co.
- Chaudières**
Manufacture Jas. Smart.
- Chaussures**
Ames, Holden, McCready.
Aird & Son.
Gagnon, Lachapelle & Hebert.
Daoust, Lalonde & Cie.
Home Shoe Co.
Tetrault Shoe.
T. A. et M. Cote.
Star Shoe.
James Robinson.
Acme Glove Works.
Scheuer & Normandin.
La Parisienne.
- Chocolats**
Walter Baker & Co.
- Cigarettes**
Imperial Tobacco Co.
- Ciment**
Canada Cement Co.
- Cognacs**
Henri Roy.
- Cols**
Cluett, Peabody.
Arlington.
- Cornichons**
Heintz & Co.
- Corn Starch (Amidon)**
The Canada Starch Co.
- Courroies pour boîtes**
J. E. Beauchamp & Co.
- Coton (manufacturier)**
Dominion Textile Co.
- Crème de tartre**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Curateur**
E. St-Amour.
- Cuves**
The E. B. Eddy & Co.
- Claques**
Can. Consolidated Rubber Co.
- Collection de comptes**
Handy Collection Ass'n.
- Collets (faux-cols)**
Cluett, Peabody & Co.
- Comptables**
Benoit & DeGrosbois.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
E. St-Amour.
- Confitures**
Dominion Cannery, Ltd.
- Conserves de viande**
Wm. Clark, Ltd.
- Conserves de fruits**
Dominion Cannery, Ltd.
- Eaux gazeuses**
Art. Brodeur.
- Essences Culinaires**
Henri Jonas & Cie.
- Ecrus**
Manufacture Jas. Smart.
- Essence culinaire**
Henri Jonas & Cie.
- Farine**
Lake of the Woods Milling Co.
- Farine préparée**
Brodie & Harvie.
- Ferblanc**
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Ferronnerie etc.**
Aug. Couillard.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.
- Fers à repasser**
Manufacture Jas. Smart.
- Fèves au lard**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Cannery, Ltd.
- Gants de toilette**
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works, Ltd.
- Ficelle**
Beveridge Paper.
- Fourneaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Gants de coton**
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works.
- Ginger Ale**
Art. Brodeur.
- Gelées**
Dominion Cannery, Ltd.
- Glycérine**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Haches**
Manufacture Jas. Smart.
- Hardes faites**
Victoria Clothing.
- Harengs en boîte**
Connors Bros., Ltd.
D. Hatton Co.
- Hôtel à Québec**
Hotel Victoria.
- Huile de foie de morue**
La Cie J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**
Imperial Oil Co.
- Lait condensé**
Borden Milk Co.
Canadian Milk Products Co.
- Langue marinée**
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**
E. W. Gillett & Co.
- Limes**
Nicholson File Co.
- Lumière de poche**
Spielman Agencies.
Canadian Nat. Carbon Co.
- Machines à cordonnerie**
United Shoe Machinery.
- Marchandises sèches**
Greenshields Ltd.
P. P. Martin & Cie, Ltee.
Alp. Racine, Ltee.
- Marmelade**
Dominion Cannery, Ltd.
- Marteaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Mélasses**
West India Co.
Leacock Co.
- Métaux en lingots**
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Mince meat (viande hachée)**
Wm. Clark, Ltd.
- Monuments, etc.**
J. Brunet.
- Mons (Vadrouilles)**
Channell Chemical Co.
- Nourritures pour enfants**
Borden Milk Co.
- Nouveautés, Tissus, Etc.**
n. Racine.
enshields.
P. Martin.
- Overalls (Salopettes)**
Carhart - Hamilton Cotton Mills.
- Pain pour oiseaux**
Cottam Bird Seed.
- Panoterie**
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Rolland & Fils.
- Panier**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy Co.
McArthur & Cie.
- Panier à construction**
Bird & Son.
A. McArthur.
- Panier à mouches**
Tanglefoot.
- Panier-toilette**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.
- Pattes de cochons**
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**
McArthur-Irwin.
Sherwin Williams.
- Pelles**
J. E. Beauchamp & Co.
- Planches à laver**
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**
P. Poulin & Cie.
- Poêles à l'huile**
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**
D. Hatton & Co.
- Poli pour auto**
Channell Chemical Co.
- Poli pour meubles**
Channell Chemical Co.
- Poudre à laver**
Canadian Salt Co.
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à nettoyer**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à pâte**
E. W. Gillett & Co.
- Poudre d'Oeufs**
Cie Imperiale.
- Remèdes patentés**
Chamberlin Med. Co.
- Réservoirs à gasoline et à l'huile**
S. F. Bowser & Co.
- Rye whiskey**
Hiram Walker.
- Sacs d'épicerie**
The E. B. Eddy & Co.
- Sacs à farine**
E. B. Eddy & Co.
- Sardines**
Connors Bros.
D. Hatton.
- Sauce "Worcestershire"**
Canada Sauce & Vinegar Co.
- Saucisse**
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**
D. Hatton & Co.
- Savons**
The N. K. Fairbanks & Co.
Palme Olive Soap.
- Scies**
Disston, Henry & Sons, Inc.
Simonds Canada Saw.
- Seaux**
The E. B. Eddy & Co.
- Sel**
Canadian Salt Co.
- Sirop de canne**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Sirop de blé-d'Inde**
Canada Starch Co.
- Sirop de fruits**
Dominion Cannery, Ltd.
- Sirop pour le rhume**
La Cie J. L. Mathieu.
- Soda caustique**
Canadian Salt Co.
- Soda à laver**
Church & Dwight.
- Soda à pâte**
Church & Dwight.
- Soupe en boîte**
Wm. Clark, Ltd.
- Sous-vêtements**
Schofield Woollen Co.
Kingston Hosiery.
- Sucre**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Tabac à chiquer**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**
Furuya & Nichimura.
- Thé de boeuf**
Wm. Clark, Ltd.
- Toitures**
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**
Leslie.
Nova Scotia Steel Co.
- Tuyaux de poêle**
Manufacture Jas. Smart.
- Vases et sièges de jardin**
Manufacture Jas. Smart.
- Vernis**
McArthur-Irwin.
- Vernis à chaussures**
Nugget Polish Co.
- Vêtements imperméables**
Can. Cons. Rubber Co.
- Volailles**
P. Poulin & Cie.
- Whiskey**
Jos. Seagram.
J. P. Wiser & Sons, Ltd.

LA BANQUE MOLSONS

FONDEE EN 1855

Siège social - - - Montréal

Capital versé - - - - - \$4,000,000
Fonds de Réserve - - - - - 4,800,000

COLLECTIONS

Encaissements faits dans tout le Dominion par l'entremise de cette banque et dans toutes les parties du monde civilisé, par l'entremise de nos agents et représentants. Remboursements promptement effectués aux plus bas taux d'échange.

Emissions de lettres de crédit commerciales et de lettres circulaires pour voyageurs valables

dans toutes les parties du Globe.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRISE POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terrebonne--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminolrs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal : New Glasgow (N.-E.)

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de cette banque aura lieu à son bureau principal, rue Saint-Jacques, lundi, le 11 février prochain, à midi, pour la réception des rapports et états annuels et l'élection des directeurs.

Par ordre du bureau de direction,

A. P. LESPERANCE,

Gérant.

Montréal, le 9 janvier 1918.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$2,000,000
CAPITAL VERSE ET RESERVE (au 31 déc. 1916) 1,700,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSELEY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPPELLE, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef.

Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY

M.-M. LAROSE, Inspecteur, M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,700,000
Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

42 Bureaux de Quartiers

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année. Le 21 janvier 1918.

Nous sommes au soir du premier jour sans feu, ce n'est pas encore le dénouement de la crise du charbon, mais il y a déjà amélioration. Le mouvement des navires dans le port de New-York révèle que le nombre des départs est supérieur à celui des arrivées; les grandes sociétés industrielles voulant faire contre fortune bon coeur, annoncent qu'elles paieront à leur personnel les jours de chômage; les ouvriers sont heureux, les télégrammes de félicitations arrivent par monceaux sur la table du docteur Garfield; le premier moment de mauvaise humeur est passé, chacun est content et tout est bien qui finit bien. En somme, on assiste, sur un autre terrain, à la répétition de ce qui s'est produit lors de la constitution de la réserve fédérale des banques. Mêmes protestations tout d'abord, mêmes approbations par la suite devant l'incontestable utilité de la grande et judicieuse réforme accomplie.

Le monde de la Bourse n'a pas voulu demeurer en reste et pour lutter contre le froid qui montait du par-quet, il n'a rien trouvé de plus efficace que de se donner du mouvement. L'amélioration des cours peut s'expliquer de cette manière à moins qu'on ne veuille y voir la conséquence de la situation excellente des valeurs. Car c'est là une vérité incontestable que les compagnies industrielles font des recettes superbes et que leurs actions valent plus que le prix auquel elles sont offertes en Bourse. Cet état de choses aura tôt ou tard sa répercussion sur les cours et c'est cette vérité qui est à la base de notre confiance dans le marché.

Spéculativement, il semble qu'on ne puisse s'attendre à un grand mouvement tant que nous n'aurons pas d'Europe de nouvelles décisives. D'ici là peut-être observerons-nous une de ces périodes d'incertitude, de faibles fluctuations tendant à la hausse, favorables aux opérations rapides à faible bénéfice.

BRYANT, DUNN & CO.

LA BALANCE DU COMMERCE DEPASSE LE DEMI-MILLION

D'après un rapport gouvernemental qui vient d'être publié, la balance du commerce canadien, en 1917, nous a été favorable par au-delà d'un demi-milliard. Les exportations se sont chiffrées par \$1,547,430,000, alors que les importations s'élevèrent à \$1,005,134,000. La balance est de \$542,296,000. En 1916, elle avait été de \$324,980,000 en notre faveur. Avant 1915, elle nous était défavorable. Cette augmentation phénoménale est imputable aux commandes de guerre.

LES REVENUS ET LES DEPENSES DE GUERRE AU CANADA

Les dépenses du Canada, pour la guerre, durant ses neuf mois de l'année fiscale finissant le 31 décembre, se sont élevées à \$171,748,839. Durant la même période de l'année précédente, elles avaient été de \$176,229,748. Pour le seul mois de décembre, la guerre a coûté au pays \$19,779,563, comparativement à \$23,702,217, pour le mois de décembre 1916.

Les revenus du Dominion pour les neuf mois sont totalisés à \$190,658,370, contre \$165,856,349, pour la période correspondante de l'année précédente. Pour

le mois de décembre 1917, les revenus ont été de \$20,617,365. Pour le mois de décembre 1916, ils s'étaient montés à \$21,943,775.

Les dépenses ordinaires à prélever sur les revenus des neuf mois se totalisent à \$96,982,537, comparative-ment à \$81,696,595 l'année précédente.

La dette globale du Dominion atteignait le 31 décembre 1917 la somme de \$976,428,504, tandis qu'elle était à la date correspondante de 1916 de \$722,111,449, soit une augmentation de \$254,317,655, ou environ de un quart de milliard en une année.

CONSTRUCTION DE NAVIRES POUR LA NORVEGE

La construction des navires au Canada a pris, en 1917, un développement considérable, grâce, en grande partie, aux commandes données par le Bureau Impérial des Munitions. Ces commandes représentaient à la fin de cette année, un montant de \$90,000,000 pour environ un millier de vaisseaux de transport en bois ou en acier, d'une capacité totale de 350,000 tonnes. Des commandes ont été reçues de compagnies norvégiennes de navigation pour la construction de vingt-deux navires en acier d'une capacité de 3,500 tonnes chacun. De plus, nombre de navires semblables doivent être construits pour des particuliers.

D'après la lettre mensuelle de la Canadian Bank of Commerce, les constructeurs de navires sont sérieusement retardés dans l'exécution de leurs commandes par suite des difficultés qu'ils rencontrent à se procurer la main-d'oeuvre et le matériel nécessaires.

PAS D'EMBARGO SUR LE SUCRE

James Howell Post, président du comité international des raffineries et chargé de la distribution du sucre dans toute l'Amérique, a démenti la rumeur que les exportations du sucre brut, de New York au Canada avaient été prohibées jusqu'à nouvel ordre. De fait, dit M. Post, de 7,000 à 10,000 tonnes de sucre ont été récemment expédiées au Canada, mais si l'on en a envoyé peu ce n'est pas à cause d'un embargo, mais à cause de la rareté du sucre, d'abord, et des difficultés de transport et de la rareté du charbon.

M. Post est optimiste sur la production du sucre et a déclaré que dans une dizaine de jours l'on verrait la rareté du sucre prendre fin.

DECLARATION DE DIVIDENDE

Montréal, Price Bros. & Co., un bonus de 2 pour cent payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 1er du même mois.

Montréal—Canada Foundries & Forgings, un dividende de 3 pour cent sur les parts ordinaires et de 1¾ pour cent sur celles de priorité pour le trimestre finissant le 31 janvier, payables le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.

Gananoque—Ontario Steel Products, un dividende trimestriel régulier de 1¾ pour cent sur les parts de priorité, payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.

Winnipeg—Union Bank of Canada, un dividende trimestriel de 2¼ pour cent, payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 15 février.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL—MONTREAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

l'hon. H.-B. Rainville, Président
17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$60,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

APropos de la „Canada Life”

Les agents de la „Canada Life” ont fait en 1915 pour \$1,000,000 de plus d'affaires en Canada que l'année précédente.

La „Canada Life” a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,-822,201, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la „Canada Life”, en 1915, a été de \$9,333,632.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

L'excédent gagné s'est élevé à \$1,480,866.

Le total des dividendes payés aux porteurs de polices, en 1915, a été de plus de \$2,800,000.

HERBERT C. COX,

Président et gérant général

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCES

Cautionnements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

La Prévoyance

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable, Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701- 9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.



BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

UNIFORMITE DES LOIS PROVINCIALES CONCERNANT LES ASSURANCES

Vers le milieu du mois de décembre, a eu lieu à Winnipeg une assemblée des surintendants des départements d'assurances des divers gouvernements des provinces du Canada. Le but de cette assemblée était d'étudier les moyens à prendre pour établir des lois uniformes devant s'appliquer aux assurances dans toutes les parties du Canada.

Le lieutenant-gouverneur de la Province du Manitoba, Sir James Aikins, suggéra que ce principe devrait s'appliquer également à tous les autres sujets commerciaux et non pas seulement aux assurances.

L'un des points longuement discuté, a été que les lois devraient traiter tous les bénéficiaires privilégiés sur un pied d'égalité dans toutes les provinces. M. C. C. Ferguson, le gérant de la Great West Life a fait une conférence très intéressante sur ce sujet. Il dit que les lois maintenant en vigueur dans les provinces établissent que lorsqu'un bénéficiaire privilégié est nommé dans une police—que la personne assurée n'a plus le droit de la changer sans son consentement. Ceci empêche l'assuré de faire un emprunt sur sa police et la province du Manitoba est la seule province qui permet à l'assuré de révoquer ou changer le bénéficiaire privilégié. Cependant, l'avantage d'empêcher l'assuré de faire le changement de son bénéficiaire est que les créanciers de l'assuré ne peuvent pas saisir le produit de la police d'assurance.

A ce sujet les lois des différentes provinces diffèrent presque toutes. Dans certaines provinces la femme et les enfants sont les bénéficiaires privilégiés, dans d'autres, le mari, la mère, les petits enfants sont inclus tandis que dans l'Île du Prince-Edouard les frères et les sœurs jouissent aussi de ce privilège. Il serait dans l'intérêt public si les lois des différentes provinces étaient uniformes sur ce point. Les lois des provinces diffèrent aussi au sujet de la distribution du produit de l'assurance. Par exemple si un assuré

demeurant dans la province d'Ontario a pour bénéficiaires privilégiés sa femme et ses enfants, tous sépareraient également, tandis que si l'assuré venait par la suite demeurer dans la province du Québec et adviendrait sa mort, le produit de sa police d'assurance serait partagé sur une base différente.

La province du Manitoba a appointé une commission d'étude à ce sujet et il est à espérer que les autres provinces en feront autant.

UN PERMIS SPECIAL POUR TRANSIGER DES AFFAIRES D'ASSURANCES

La première infraction à la sous-section B, de l'article 6960 de la loi des assurances a été apportée devant la cour le 11 dernier alors que L. E. Kimpton plaide coupable d'avoir émis des polices d'assurances sans avoir la licence requise par la sous-section en question.

L'accusé confessa cependant qu'il ne l'avait pas fait de mauvaise foi, et que l'assurance en question était pour son propre commerce et qu'il ne savait pas qu'il était nécessaire de posséder une licence. C'était la première fois qu'il entendait parler de cette loi législative qui veut que tout agent d'assurance soit détenteur d'une licence.

La plainte fut faite par M. E. C. Cole, secrétaire de la Montreal Fire Insurance Brokers' Association, Inc., qui, dans les circonstances relatées plus haut, n'a pas voulu maintenir sa plainte. Et, le magistrat devant qui la cause fut entendue, ne condamna l'accusé qu'au paiement des frais après avoir suspendu la sentence.

Voici la sous-section qui exige une licence pour l'émission de polices d'assurance :

"6960b. Un agent ne peut représenter une compagnie d'assurance dans la province du Québec, ni représenter une personne, société ou corporation pour transiger des affaires d'assurance avec des assureurs non enregistrés au sujet de risques mentionnés à l'article 6963, à moins de s'être complètement conformé aux dispositions du présent paragraphe et

d'avoir obtenu une licence d'agent du surintendant des assurances; pourvu que rien de contenu dans le présent paragraphe ne puisse être interprété comme ayant l'effet d'empêcher une personne, société ou corporation de remplir les fonctions d'agent, en attendant qu'il soit adjugé sur sa demande de licence et que le surintendant des assurances la prenne en considération."

NATURE DE L'ASSURANCE

La réunion des intérêts divise les pertes individuelles

L'expérience peut montrer que sur 10,000 maisons d'une valeur totale de \$50,000,000, cinquante sont endommagées annuellement par le feu, avec perte d'environ \$250,000. Cependant, on ne sait pas quelles sont les 50 qui seront la proie des flammes l'année prochaine, ni la proportion des dommages que supportera chacune d'elles. En conséquence, chaque propriétaire, qui n'est pas assuré, est exposé, en tout temps, à perdre sa propriété. Mais, si ces 10,000 propriétaires s'unissent en un seul groupe, il est certain qu'ils remplacent l'incertitude individuelle par une connaissance définitive. En se basant sur l'expérience du passé, les pertes annuelles de tout le groupe seront d'environ \$250,000. Il s'ensuit donc qu'une taxe d'une demie de pour cent sur l'évaluation de la propriété individuelle fournira une somme suffisante pour rembourser les pertes de tout le groupe. L'élément de probabilité, réparti sur toute l'association, devient une certitude, et plus l'association est nombreuse, plus forte est cette certitude.

Au point de vue commercial, l'assurance contre l'incendie est une accumulation de fonds, pour faire face à de nouvelles éventualités, par l'application de la loi des pertes moyennes par le feu. Le dommage que subit une maison quelconque, en un temps quelconque, est une incertitude. Le groupement d'un certain nombre de maisons constitue l'élément de la probabilité. C'est l'application de ce principe qui nous montre que l'institution de l'assurance est un bienfait pour la société.

Table Alfabétique des Annonces

Aird & Son Enr. 28	Caron, L. A. 66	Garand, Terroux & Cie 66	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8
American Pad 60	Chipman-Holton 56	Gillett Co. (Ltd.) E. W. 10	Maxwelles 23
Ames Holden 27	Church & Dwight 4	Gonthier & Midgley . . 64	McArthur, A. 21
Anchor Cap 15	Cie d'Assurance Mu- tuelle du Commerce . 64	Greenshields 48	Montbriand, L.-R. . . . 66
Aeme Glove Works, Ltd. Couverture	Cie J. A. & M. Côté . . 47	Hall Coal Co. 8	Nova Scotia Steel Co. . 62
Arlington 58	Cie Impériale Enreg. . . 4	Handy Collection Asso- ciation 66	Nicholson File 21
Assurance Mont-Royal 64	Cie Wisintainer & Fils . 21	Hatton Co. 7	Paquet & Bonnier . . . 66
Baker & Co. (Walker) 8	Clark, Wm. 8	Home Shoe 46	Poulin, P. & Cie. 66
Banque d'Épargne . . . 62	Cluett, Peabody 60	Hudson Bay Knitting Couverture	Racine 54
Banque d'Hochelega . 62	Connors Bros. 10	Heinz 5	Robinson James 44
Banque Nationale . . . 62	Couillard, Auguste. . . . 66	Imperial Tobacco . . . 11	Rolland, & Fils, J.-B. . 66
Banque Molson 62	Daoust, Lalonde & Cie 36	International Supply . 38	St-Amour, Ernest . . . 66
Banque Provinciale . . 62	Delfosse & Co. 57	Jonas & Cie, H.	St. Lawrence Sugar Co. 9
Beauchamp 22	Dom. Cannors (Ltd.) . 3 Couverture	Schofield 58
Benoit et De Grosbois 64	Dionne's Sausage 8 Couverture intérieure 2	Star Shoe 46
Beveridge Paper 23	Dominion Textile	Kingston Hosiery 60	Steel of Canada 19
British Colonial Fire As- surance 64 Couverture	La Parisienne 42	Scheuer, Normandin & Co. 40
Brodeur, A. 8	Dominion Wadding . . 56	La Prévoyance 64	Sun Life of Canada . . 64
Brodie & Harvie 8	Du Pont de Nemours . 23	Laurin et Préville . . . 50	Tétrault Shoe. 34
Brodie & Harvie 15	Eddy, E. B. & Co. 9	Leslie & Co., A. C. . . . 21	United Shoe Machinery Co., (Ltd.) 30
Brunet, J. 8	Esinhart & Evans . . . 64	Liverpool-Manitoba . . 64	Western Ass. Co. 64
Canada Life Assurance Co. 64	Fairbanks, N. K. 6	Manufacture de Hards de Victoriaville . . . 50	
Canadian Consolidated Rubber 24	Fontaine, Henri 66	Martin, P.-P. 52	
Canadian Salt 5	Fortier, Joseph 64		
	Gagnon & L'Heureux . 66		
	Gagnon, Lachapelle et Hébert 32		

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité: Poêles de toutes sortes
Nos 232 à 239 rue S.-Paul
Ventes 12 et 14 S.-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
et fait bénéficier ses clients de cette écono-
mie. Attention toute spéciale aux com-
mandes par la malle. Messieurs les mar-
chands de la campagne seront toujours
servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell MAIN 3570

Comptable licencié
Institut des Comptables et Au-
diteurs de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-
teurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
QUEBEC
L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame-Ouest Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites
Commissaire pour Québec
Edifice Banque de Québec
No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Main 3235.
Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS
(CHARTERED ACCOUNTANTS)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912.
P.-A. GAGNON, C.A.
J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître ALMANACH ROLLAND, AGRI- COLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES

— 52e Année —

Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,
MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en
rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous
ses nombreux renseignements d'usages, un choix
judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres
inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la
Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A.
D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard;
"Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoo-
lisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au
rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal
Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

Demandé par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

Voici une Nouveauté



Quelque chose d'intéressant et de différent: Un nouveau Gant de Femmes, en belle peau blanche d'agneau français. Il est muni d'une petite courroie et d'un gousset en peau d'agneau noire au poignet, de fourchettes noires avec points de broderie noire, piqûre française.

L'illustration ci-dessous représente des Gants de Femmes, Doublés avec une Doublure spéciale en laine tricotée. Le No 3288 L.S. est en Cap Tan; le No 2688 L.S. est en Mocha Tan; le No 2888 L.S. est en Napan Tan; et le No 7988 L/5, est en Suède Khaki. Tous ces gants ont une courroie au poignet, 3 points d'aiguille, et toute piqûre est faite sur les Machines à Gants spéciales P. X. M., assurant ainsi une couture parfaite.



Donnez satisfaction à vos clients en leur vendant les Gants **H. B. K.**, qui représentent toujours le dernier mot de la mode, tant dans les styles que dans les nuances. Les Gants **H. B. K.** sont bien faits et soigneusement faits. Ils sont durables.

La satisfaction créée parmi vos clients en leur vendant les Gants **H. B. K.** provoque des ventes fréquemment répétées et profitables pour le Département de Gants.

Nos voyageurs sont actuellement en route pour vous montrer notre assortiment complet. Examinez cet échantillonnage et vous comprendrez pourquoi la Marque de Gants **H. B. K.** attire de grosses ventes.

The Hudson Bay Knitting Company, Ltd.
MONTREAL

Tout ce qui se fait en Coton

Comprenant : Tissus Imprimés, Crêpes, Galateas, Toiles pour Chemises, Canevas, Scrims à Rideaux, Coutils, Couvertures en Coton, Couvre-pieds Ouatés, Couvre-lits, Couvre-meubles, Draps et Toiles pour Draps, Taies d'oreillers, Etoffes longues pour robes, Batistes, Coutils d'art, Cotons blancs et gris, Serviettes de toilette et Toiles pour serviettes, Sacs, Fils, Ficelles et Tapis.

**Dominion Textile
Co. Limited**

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG





PRIX COURANT



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 1er février 1918

Vol. XXXI—No 5



Réorganisation Complète de l'ancienne Maison **J. CHRISTIN & CIE, Limitée**

Fondée en 1855

21 rue St-Julie, Montréal

*la Maison des BOISSONS DOUCES et des
EAUX GAZEUSES réputées*

La fabrication de tous les produits est confiée à des experts reconnus.

Le laboratoire est placé sous le contrôle de M. Henri Lanetôt, pharmacien-chimiste.

Le département des finances demeure entre les mains de M. J. N. Fortin, qui devient secrétaire de la nouvelle compagnie.

M. Rodrigue Marion, depuis quinze ans au service de la maison, assume la charge de contremaître de la manufacture.

M. Albert Hudon, de la Maison Hudon et Orsali, agissant comme président de la nouvelle compagnie, garde la haute main sur l'entreprise, ce qui en assure la stabilité et constitue un gage certain de succès.



PAS DE SACCHARINE
LE SUCRE DE CANNE PURE de

DANS LES BOISSONS
DE CHRISTIN,
MAIS SEULEMENT

Redpath



Dans tout commerce

Il y a un grand nombre d'articles qui, à certaines saisons, ne se vendent pas et le marchand se creuse la tête pour trouver le moyen de s'en débarrasser coûte que coûte. C'est un fait qui ne se produit jamais avec les

Essences culinaires de Jonas.

Elles ne connaissent pas de morte-saison. Printemps, Été, Automne et Hiver, la ménagère demande les Essences de Jonas. Avez-vous beaucoup d'articles dans votre magasin qui se vendent avec si peu de peine? C'est pourquoi votre intérêt est de ne jamais manquer d'avoir en stock les

Essences culinaires de Jonas.

Manufacturées par

HENRI JONAS & CIE., MONTREAL.

Un article de saison

est un article à ne pas négliger. Si vous mettez bien en évidence dans votre magasin ou dans votre vitrine l'article du jour, votre clientèle pensera à l'acheter. Y-a-t-il un article qui soit plus de saison que le

Vernis Militaire de Jonas?

Par les temps de pluie ou de neige qui ternissent rapidement les chaussures, il n'a pas son pareil pour l'entretien des chaussures en cuir. Si vous voulez offrir à vos clients un Vernis qui donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager, offrez-lui, en toute confiance, le

Vernis Militaire de Jonas.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

Maison Fondée en 1870

173 à 177, RUE ST-PAUL, OUEST,

MONTREAL.

La Marmelade d'Oranges

est

Toujours un Article de Bonne Vente



"Le Sceau de Qualité"

Votre confiance en la qualité de cette ligne est bien méritée. "*Le Sceau de la Qualité*" est votre garantie que les ingrédients qui entrent dans cette marmelade sont soigneusement choisis et convenablement préparés.

La marmelade d'Orange d'Aylmer est un grand favori parmi les ménagères. Elle se vend rapidement sur sa réputation. Les différentes grandeurs aident à la vente l'une de l'autre.

Ayez en mains un bon stock de cette marque particulière.



Dominion Canners,

Limited

Hamilton, Canada

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WAITER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37



REGISTERED
TRADE-MARK

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte .0.70

Caracas Assortis, 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $\frac{1}{2}$ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle-Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 20 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves

La doz.

Corned Beef Compressé . . . $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45

Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast1s. 4.45

Roast2s. 9.00

Roast6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.45

Boeuf bouilli2s. 9.00

Boeuf bouilli6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz.1.35

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres...2.00



— au lard, grandeur $\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.90

Sauce Tomates, la douzaine1.90

Sans sauce la douzaine1.65

Pieds de cochons sans os . . . 1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . . 2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en verre1s. 3.45

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a

CHURCH & DWIGHT
LIMITED

Manufacturiers

MONTREAL

Nouvelle
forme
ajustée



Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX

FAUX-COLS
ARROW

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants, Montréal

Il y aura
CARÊME

*cette année comme auparavant, soyez-en assuré.
Pour n'être pas désappointé, commandez im-
médiatement.*

**Le Mercredi des Cendres tombe
le 13 Février Prochain**



Morue verte No 1 de choix, baril de 200 lbs . . .	\$ 15.00
Morue verte grosse de choix, baril de 200 lbs . . .	16.00
Harengs Labrador véritables, baril de 200 lbs . . .	12.50
Saumon Labrador medium, baril de 200 lbs . . .	23.00
Turbot en saumure, baril de 200 lbs	16.00
Morue fraîche gelée, en boîte de 200 lbs, la livre .	7½c
Harengs gelés, en boîte de 100 lbs, la livre	7c
Poulamon - petit poisson, au baril	4.00

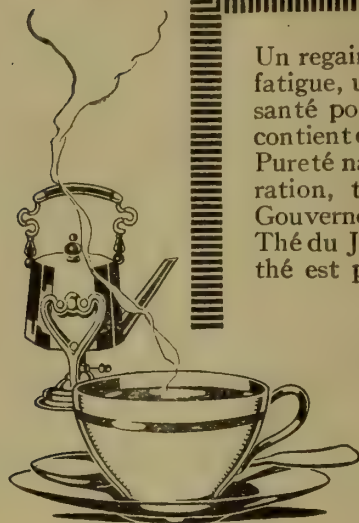


La Cie D. HATTON

Fondée en 1874

MONTREAL

THÉ DU JAPON



Un regain de vigueur quand arrive la fatigue, un aliment pour les forts, la santé pour les malades, voilà ce que contient chaque tasse de Thé du Japon. Pureté naturelle et absence d'adultération, tels sont les règlements du Gouvernement Japonais. Buvez du Thé du Japon pour être sûrs que votre thé est pur.

14 "Le thé adoucit le caractère, éveille l'esprit, stimule l'organisme."

Demandez à votre marchand de gros de vous fournir un stock de Thé du Japon et soyez convaincu que la qualité supérieure et la finesse de son arôme libéralement annoncées partout vous amèneront rapidement la clientèle, des ventes faciles et de substantiels profits. Faites savoir à vos clients que vous vendez le Thé du Japon, le thé de choix, qui donne pleine satisfaction.

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

SIROP DE PURE CANNE

SIROP

DIAMOND

CRYSTAL

Un sirop de belle qualité à un prix attrayant. C'est la saison pour garnir vos stocks.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL

— en verre	½s. 2.75
— en verre	¼s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	¼s. 0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier. ½s. 1.40	
— de verre, poulet, jambon, langue	¼s. 1.95
Langues	½s. 1.95
— de boeuf, boîtes en fer blanc	½s. 2.75
—	1s. 7.50
—	1½s. 12.00
—	2s. 15.50
— en pots de verre	1s.
— de boeuf pots de verre, size 1½	
—	2s.
Viande hachée en "tins" cachetées hermétiquement	

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s	5.95
Viande hachée.	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2	1.35
Beurre de Peanut, 24 " — ½ — 2	1.90
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.35
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.25
Seaux 12 livres	0.26
Seaux 5 livres	0.28
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00

Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------

do., 43 liv., 4 douz., la douz.	1.25
-----------------------------------------	------

Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	6.00
-----------------------------------------------------------------------------------	------

do, 42 liv., 2 douz., la douz.	2.30
----------------------------------------	------

do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	
-------------------------------------------------------	--

do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	
--------------------------------------------------------	--

do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	
do, grosses boîtes, 82 liv., ¼ douz., la douz.	

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	0.85
---------------------------------------------------------------------------	------

do, 43 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	1.15
-----------------------------------------------------	------

do, 42 liv., 2 douz., à la caisse, la douz.	1.95
-----------------------------------------------------	------

do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
-------------------------------------------------------	------

do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
--------------------------------------------------------	------

do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
--------------------------------------------------------	-------

do, grosses boîtes, 82 liv., ¼ douz., la douz.	18.00
--------------------------------------------------------	-------

Pork & Beans, Tomato, 1½	1.90
------------------------------------	------

Pork & Beans, plain, 1½	1.65
-----------------------------------	------

Veau en gelée	0.00
-------------------------	------

Hachis de Corned Beef . . 1½s	1.95
-------------------------------	------

Hachis de Corned Beef . . 1s	3.45
------------------------------	------

Hachis de Corned Beef . . 2s.	5.45
-------------------------------	------

Beefsteak et oignons ¼s.	2.90
----------------------------------	------

Beefsteak et oignons 1s.	4.45
----------------------------------	------

Beefsteak et oignons 2s.	8.45
----------------------------------	------

Saucisse de Cambridge 1s.	4.45
-----------------------------------	------

Saucisses de Cambridge 2s.	8.45
------------------------------------	------

Pieds de cochons sans os . . ½s.	2.90
----------------------------------	------

Prix sujets à changements sans avis. Commandes prises par les agents sou-jettes à acceptation. (Produits du Canada).



Mince Meat	1s. 3.25
Mince Meat	2s. 4.95
Mince Meat	
Mince Meat	
Mince Meat	5s. 13.50

Les Aliments Préparés de CLARK

sont
garantis
de
première
qualité



Fèves au Lard de CLARK

Le dîner bouilli canadien
Beefsteak et oignons
Saucisse de Cambridge
Corned Beef
Roast Beef
Viandes en pains
Brawn anglais
Hachis de Corned Beef
Viandes en pot
Boeuf fumé en tranches
Langue, jambon et veau
Fluid Beef Cordial
Beurre de Peanut
Minced Collops

Soupes (assortiment complet) etc. etc.
Donnez de la qualité—Vous ferez des affaires

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVEY Limited,
Montréal Téléphone. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un

commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de
confiance; tou-
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constamment en demande,
ce sont les modèles
des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1788
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS.)

SAUCISSE DIONNE

Tél.
Lasalle 92

Faite Exclusivement
de



**PORC
FRAIS**

La Meilleure
Saucisse au
Monde

Tenez-la
n stock et ayez
des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SOUR	FRASE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Le marchand-détaillant devrait con-
sulter fréquemment les adresses des
hommes d'affaires et professionnels
qui mettent leur science et leurs ta-
lents à sa disposition et y faire appel
dès que sa situation devient difficile.
Un bon conseil est souvent d'une gran-
de utilité dans le commerce.

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seule-
ment.

Empaqueté com-
me suit:

Caisnes de 96
paquets de 5
cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre..\$3.95

— — 120 — de ½ livre.. 3.65

— — 30 — de 1 livre..

et 60 paquets mélangés, ½ livre. 2.55

WM. H. DUNN LTEE

Montréal.

Edwards Soups,
(Potages Granulés, Préparés en Irlande), Variétés. Brun — Aux Tomates
— Blanc ou assorti
Paquets. 5c, Boîtes 3 douz., par
douzaine 0.45
Canistres, 15c, Boîtes 3 doz., par
douz. 1.45
Canistres, 25c, Boîtes 2 douz., par
douz. 2.35

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons,—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2½ lbs. 8.30
½ doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. à la
1 doz. de 12 oz. cas
1 doz. de 16 oz. 9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de Poudre à Pâte "Magic".

Empois de cuisine.
W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
ed Prepared Corn (40 liv.) . 0.11
Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres) 0.10
Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., ¼ c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3
livres, 1 douz., en caisse . 4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cai-
se 4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
— 10 liv., ¼ doz. en caisse . 4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres . . 0.07
Demi-Baril, environ 350 livres . 0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
— 3 gals., 38½ liv., cha-
que 3.25
— 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25
Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.

Par caisse
Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une
anse en fil de fer.)
Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois



LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse
4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses 5.35
5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magic"

la caisse
No. 1 caisse 60 pa-
quets de 1 lb. . 3.95
5 caisses 3.90
No. 5, caisse de 100
pqt. de 10 oz. . 4.35
5 caisses 4.25

Bicarbonate de Soude
supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres,
par caque 4.90

Barils de 400 livres, par baril . . 13.90
Crème de Tartre
"Gillett"

¼ lb. pqt. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) 2.60
½ lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) 5.05
¾ lb. Caisnes avec cou-
vercle vissé.
(4 doz. à la caisse) 5.60

Par Caisse

2 doz pqt. ½ lb. }
4 doz. pqt. ¼ lb. } Assortis, 22.10
5 lbs. canistres carrées (½ douz. la lb.
dans la caisse) 0.89
10 lbs. caisses en bois 0.83
25 lbs. seaux en bois 0.83
100 lbs en barillets (baril ou plus) 0.79
300 lbs. en barillets 0.78

jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'On-
tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.
Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.



LAIT CONDENSE

La caisse
Marque Eagle, 48
boîtes 8.75
— Reindeer, 48
boîtes 8.45
— Silver Cow,
48 boîtes 7.90
— "Gold Seal"
et "Purity", 48
boîtes 7.75

Marque Mayflower, 48 boîtes . . 7.75
— "Challenge", "Clover", 48
boîtes 7.25



Lait Evaporé

Marques St-Charles,
Jersey, Peerless,
"Hotel", 24 boîtes . . 6.40
"Tall", 48 boîtes . . 6.50
"Family", 48 boîtes . . 5.50
"Small", 48 boîtes . . 2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24
boîtes 5.75
— "Petite", 48 boîtes 6.00
— Regal, 24 boîtes 5.40
Cacao Marque Reindeer —
24 grandes boîtes 8.95

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco
dans Qué-
et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. 0.12
Seaux en bois, 50 liv. 0.11½
Caisnes en bois, 50 liv. 0.10½
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13½
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10½
Barils 400 livres 0.10½

THE CANADA STARCH CO., LTD. Manufacturier des Marques Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse
de 40 livres) 0.09½
— White Gloss (caisse de 40 li-
vres, paquets de 1 livre . . . 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu,
(caisses de 48 liv.), boîtes en
carton de 3 livres 0.10½
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1
(caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200
livres) 0.10
Edwardsburg Silver Gloss, pa-
quets chromo de 1 liv., (20 li-
vres 0.11
Empois Silver Gloss (48 liv.), en
bidons de 6 livres 0.12½
— — (36 liv.)
boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12½
Kegs Silver Gloss, gros cristaux
(100 livres) 0.10½
Benson's Enamel (eau froide) (40
liv.), la caisse 3.25
Celluloïd
Caisse contenant 45 boîtes en
carton, par caisse 4.50

— Marque Reindeer, petites boi-
tes 6.00
Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé
jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus
sera marqué sur la facture.

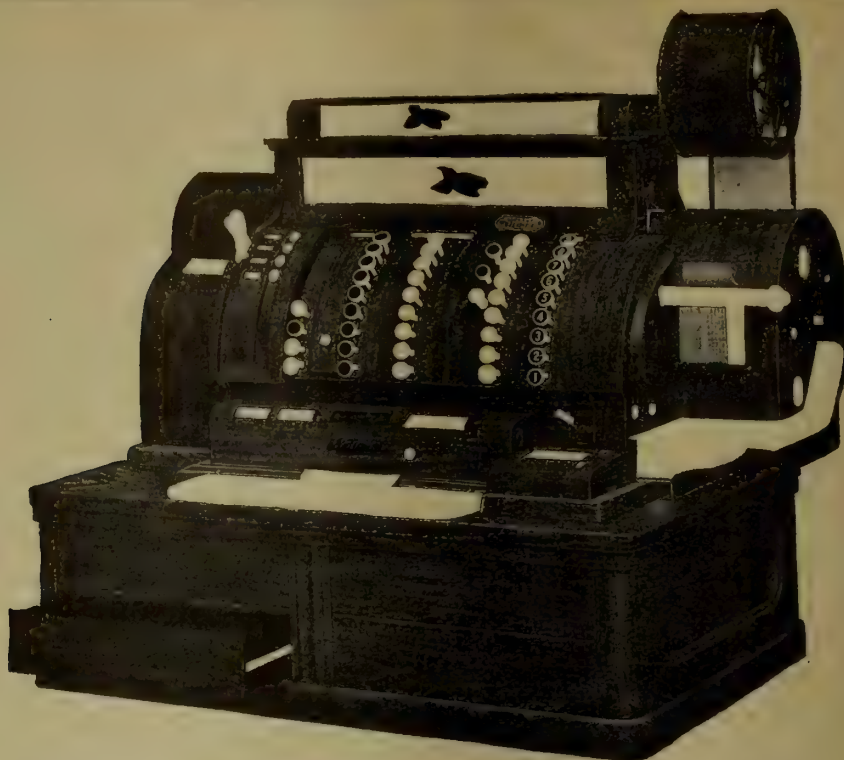
HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.
Macaroni "Bertrand" manquant
Vermicelle —
Sphaghetti —
Alphabets —
Nouilles —
Coquilles —
Petites Pâtes —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.
1 oz. Plates Triple Concentré 1.00
2 oz. — — — 1.90
2 oz. Carrées — — 2.30
4 oz. — — — 4.00
8 oz. — — — 7.50
16 oz. — — — 14.60
2 oz. Rondes Quintessences 2.40
2½ oz. — — — 2.71
5 oz. — — — 4.64
8 oz. — — — 8.00
8 oz. Carrées Quintessences 8.00
4 oz. Carrées Quintessences,
bouchons émeri 5.00
8 oz. Carrées Quintessences,
bouchons émeri 9.00
2 oz. Anchor Concentré 1.20
4 oz. — — — 2.15
8 oz. — — — 3.60
16 oz. — — — 7.20
2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95
4 oz. — — — 1.75
2 oz. — — — 3.25
16 oz. — — — 5.75
2 oz. Plates Solubles 0.95
4 oz. — — — 1.75



Vos Commis

M.le Marchand:

Il est de la plus haute importance dans la conduite de vos affaires, d'obtenir la coopération sans réserve de vos commis.

S'ils peuvent être amenés à donner le maximum d'effort productif, ils seront un actif de valeur pour votre commerce. Pour obtenir ce résultat, il faut leur donner de l'encouragement et leur en fournir le motif.

Votre but devrait être de faire en sorte que vos commis voient vos affaires en se plaçant à votre propre point de vue; de placer devant eux telle information selon votre désir et qui, si elle leur est donnée, vous procurera des profits.

Une sérieuse enquête révèle le fait que les Caisses Enregistreuses "National" sont un gros facteur pour déterminer quels sont les meilleurs commis. Elles sont adoptées par des milliers de commis et de marchands dans toutes les parties du monde.

Découpez le coupon ci-contre et adressez-le-nous par la poste, nous vous expédierons gratis des articles vous indiquant les bons moyens de tenir commerce avec succès.

Entretenez-vous avec notre représentant, il peut vous aider car il sait comment augmenter l'efficacité dans votre magasin.

**The National Cash Register
Co., of Canada, Limited**
Toronto

Veuillez s'il vous plaît, me fournir des renseignements concernant votre système appliqué à mon magasin.

Nom . . .

Adresse

Genre de commerce

Une Grosse Economie

pour vos clients

Un Gros Profit

pour vous

avec

La Poudre d'Oeufs POPULAIRE'S

Commandez-en aujourd'hui — elle se détaille 10 cents le paquet (l'équivalent d'une douzaine d'oeufs). Egalement en paquets plus grands.

Ecrivez-nous pour prix

La COMPAGNIE IMPERIALE Enregistrée

645 rue St-Valier, QUEBEC (P.Q.)



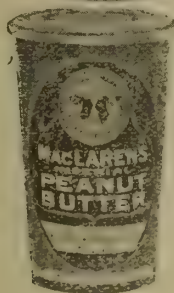
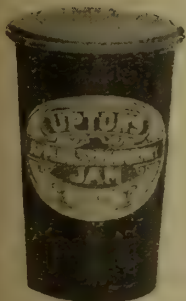
Présentation des Capsules Anchor

Cette illustration vous montre quelques-unes des manufactures de conserves employant sur leurs produits les Capsules Anchor.

Les Capsules Anchor impliquent une augmentation d'affaires et de plus gros profits pour le détaillant, pour beaucoup de raisons que nous nous proposons d'exposer dans les prochains numéros de ce journal.

Suivez-les et lisez-les et vous serez convaincu.

Les Capsules Anchor ajoutent à vos profits



Anchor Cap & Closure Corporation

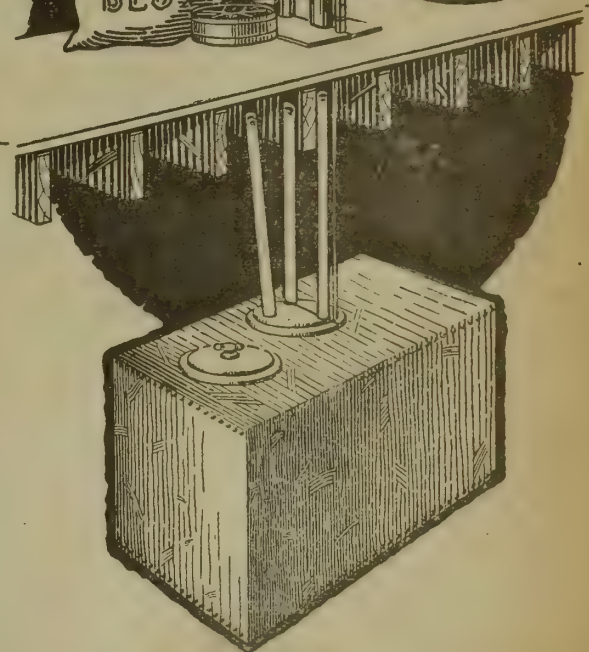
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

Plus de danger que les Produits Alimentaires soient gâtés par les émanations d'huile.



Système d'Emmagasinage de l'Huile

BOWSER
ESTABLISHED 1885

Les dommages sérieux qui arrivent fréquemment aux approvisionnements alimentaires par les émanations d'huile, sont dus à l'emmagasinage défectueux de l'huile. Les émanations, du fait de leur assimilation facile avec l'air, se répandent dans tout le magasin où tous les aliments capables d'absorption et de contamination sont rendus inutilisables.

Le BOWSER retient les émanations d'huile (qui sont d'ailleurs la force et le corps de l'huile), là où elles doivent être, c'est-à-dire dans l'huile même — et préviennent toutes autres pertes telles que renversement, égoutement, sur-mesure, etc.

Tout marchand vendant de l'huile devrait avoir un Bowser — c'est un épargneur d'argent et un producteur de profits.

Ecrivez à présent pour catalogue.

S. F. BOWSER & Co., Inc.

TORONTO (Ont.)

BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS
PARTOUT

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

Epiciers: La répétition n'est pas monotone quand elle s'applique aux ventes. Le renouvellement des ordres est ce qui rend une ligne profitable au producteur, alors que toute ligne de marchandises où les ordres ne se répètent pas n'est qu'un piètre placement de capital. La constante répétition des ventes de mois en mois, et d'année en année est ce qui caractérise la Poudre à Pâte "Magic" et c'est ce qui fait que des centaines d'épiciers d'un bout à l'autre du Canada la considèrent comme un de leurs plus précieux actifs. Nous n'avons aucune hésitation à proclamer que c'est la marque favorite canadienne.

MAGIC BAKING POWDER

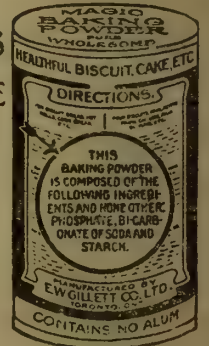


LA SEULE POUDRE À PÂTE EN CANADA DONT TOUS
LES INGRÉDIENTS SONT MARQUÉS SUR L'ÉTIQUETTE

E.W. GILLET COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT.

MONTREAL

WINNIPEG



MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

La Marque Brunswick

—les Aliments Marins
qui se vendent



Ils se vendent parce que leurs
qualités de bon goût les recomman-
dent à tous ceux qui aiment les ali-
ments marins délicieux et sains.



Un bon étalage de la marque Brunswick vous mettra en relation directe avec la demande pour le poisson, qui augmente sans cesse.

Commandez un approvisionnement de la liste ci-dessous et faites savoir à vos clients que vous vendez les Aliments Marins de la Marque Brunswick.

Prenez en stock les articles suivants:

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE

FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)

HARENGS SAUCE TOMATE

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE

KIPPERED HERRING

CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00
Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 1er février 1918

Vol. XXXI—No 5

LES DECLARATIONS DE M. ZEPHIRIN HEBERT, A L'ASSEMBLEE ANNUELLE DU BOARD OF TRADE

L'assemblée annuelle du Board of Trade a été tenue mardi dernier, et devant de nombreux membres présents, M. Zéphirin Hébert, le président sortant de charge, fit un rapide exposé des questions économiques qui se posèrent au cours de l'année passée et suggéra les remèdes à apporter à la situation du pays.

"La prospérité actuelle du Canada, est due aux commandes de guerre et sera de courte durée, et à moins que l'on ne pratique l'économie, il s'ensuivra de terribles résultats." Telles ont été les déclarations faites par M. Z. Hébert.

"Les prix, a dit M. Hébert, ne reviendront jamais vraisemblablement à ceux de l'avant-guerre, parce que le coût de la main-d'oeuvre ne sera pas diminué."

Comme remède à l'état actuel des choses, M. Hébert propose trois principaux moyens:

L'augmentation de la production, la réglementation des vivres et l'économie.

Faisant quelques remarques à propos de certaines résolutions votées par le Board of Trade, M. Hébert dit:

"Ce qui a donné lieu à la motion en faveur de la taxe sur les profits de guerre est que l'amendement de ce bill, tel qu'annoncé à la Chambre des Communes, comprenait un effet rétroactif en autant que le terme de trois ans dont il était fait mention, n'était pas expiré. Par là plusieurs dont la troisième année d'affaires arrivait à terme et qui n'auraient pu, sans doute, avoir prévu ce changement inattendu, auraient pu souffrir de grands préjudices.

"Le conseil a compris quand il devint évident que notre pays devait fournir plus d'approvisionnements à la mère-patrie et aux alliés que des mesures opportunes devaient être prises pour augmenter la production des matières alimentaires.

L'opportunité de faire des lois concernant l'éclairage en plein jour, a été aussi l'objet de la considération du Board of Trade.

"Le Conseil a cru raisonnable d'appuyer la demande d'une commission du commerce intérieur.

"Le gouvernement n'ayant pas été, l'an dernier, prêt à s'occuper de la suggestion, j'espère, dit M. Hébert, que le nouveau Conseil renouvellera les représentations déjà faites, car je suis convaincu que la création de cette commission serait d'un grand secours au commerce et à l'industrie, car elle pourrait juger de la bonté de certaines méthodes et de nouveau déterminer ce qui devrait constituer les formalités convenables en affaires."

"Le résultat serait qu'on mettrait un code à la disposition de tous les commerçants et que le commerce et l'industrie suivraient une direction telle que beaucoup d'abus seraient éliminés et beaucoup de perfectionnement exécutés.

"Les plaintes du public au sujet des prix élevés et exorbitants seraient étudiées et les choses seraient mises au point si l'on trouvait motif suffisant à cela ou autrement si tout allait bien, les plaignants recevraient entière satisfaction."

Abordant le sujet du coût élevé de la vie, M. Hébert dit que:

"Ceux qui ont songé à cette question et l'ont étudiée comprennent que les millions d'hommes qui ont combattu et combattent actuellement dans cette guerre sont improductifs et destructifs; de là besoin d'approvisionnement et accroissements de la demande.

"Les lois de l'économie politique ne manquent jamais de se faire sentir et à notre époque, elles ont démontré comme à l'ordinaire leur précision.

"Des questions d'ordre secondaire, telles que le coût de la main-d'oeuvre et du transport sont aussi pour beaucoup la cause des conditions existantes.

"Le seul remède à employer est l'augmentation de la production, la réduction de la consommation et l'économie.

"Le premier et le troisième de ces moyens sont faciles à mettre à exécution; le second cependant ne peut l'être qu'à la faveur des circonstances très favorables. Tous les autres moyens, je pense, seraient sans résultat.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



"Il faut bien se mettre dans l'esprit que le retour des prix à ceux d'avant la guerre sera lent et graduel et sera en rapport avec le rétablissement général des choses, car l'évolution ne sera pas rapide.

"Cette guerre universelle a causé une perturbation qui révolutionnera les fondements du monde économique.

"Je crois que sous ce rapport, le travail ouvrier sera le facteur principal en autant que les hauts salaires qui existent actuellement ne diminueront pas au niveau de l'avant-guerre.

"Dans l'évaluation de tous les produits, soit matières premières ou articles de fabrication, le coût de la main-d'oeuvre est la base à peu près de cinquante pour cent; il s'ensuit que les prix ne reprendront pas leur niveau d'avant-guerre.

"La création d'un bureau de contrôle des vivres a été considéré essentiel si l'on voulait fournir aux Alliés leurs besoins et aussi régler le transport de tous les produits alimentaires.

"Plusieurs règlements ont été mis en vigueur, et l'on étudie la question d'imposer des permis à tous les manufacturiers et commerçants.

"Cette mesure concourrait à assurer une distribution égale et préviendrait toute possibilité d'accumulations faciles avec les conditions actuelles.

"Bien que le contrôleur des vivres ait le pouvoir de réglementer les prix, je comprends que ce n'est pas son programme, vu que des complications pourraient s'élever, qui nuiraient aux compagnies intéressées, sans procurer de bien aux consommateurs.

"Il a adopté un plan tel qu'il peut exercer un contrôle absolu sur les prix, prévenant par là les tentatives des profiteurs de guerre."

UN SYMPTOME D'INDIFFERENCE

Comme il a été annoncé, les membres de l'exécutif de la Chambre de Commerce du District de Montréal ont été réélus par acclamation; et encore que ce témoignage d'estime puisse être très flatteur pour ceux qui en sont l'objet, il est peut-être regrettable que des personnalités nouvelles ne viennent remplir les postes, vacants, avec tout ce qu'elles peuvent apporter d'initiative privée et d'expérience. Il nous semble que des corps commerciaux comme celui dont il est question et ayant pour objet de représenter les intérêts du commerce en général devraient se renouveler fréquemment et laisser la porte grande ouverte à ceux qui sont susceptibles d'y apporter l'aide précieuse de leurs connaissances et de leur dévouement. Laisser en charge des mêmes postes les mêmes titulaires c'est donner prise à la routine et créer une pratique qui peut être dangereuse pour l'avenir. Pourquoi ne pas suivre le cours normal d'une promotion toute indiquée? Loin de nous l'idée de déprécier la valeur du travail de quiconque, mais, il est important, en ces temps où les problèmes économiques les plus difficiles à résoudre s'offrent à nos attentions de ne pas paraître se laisser aller à une indifférence et à un désintéressement regrettables dans le domaine commercial. Sans doute, il y eut dans le passé des exemples de ces réélections collectives, mais qu'on se le rappelle précisément, à cette époque, la Chambre de Commerce passait pour un corps passif et les critiques ne la ménageaient pas. Nous sommes en un temps où nous devons faire preuve d'une activité fébrile, ce n'est pas le moment de nous endormir ou d'éviter les responsabilités.

LE NOUVEAU CONTROLEUR DES VIVRES

L'honorable W. J. Hanna a donné sa démission comme contrôleur des vivres et sans vouloir, chercher à approfondir les raisons véritables de ce départ, on peut se montrer surpris de cette décision soudaine qui, au demeurant, ne peut contrarier les intérêts du public puisqu'un successeur immédiat lui a été trouvé en la personne de son assistant M. H. Thomson. C'est donc vers ce nouveau promu que se dirigent nos regards, et nous espérons qu'il ne languira pas dans son nouveau travail comme le fit parfois son prédécesseur et que surtout, il aura la bonne inspiration de consulter fréquemment toutes les branches du commerce pour se former une opinion exacte de la situation et ne pas prendre des mesures inopportunes et préjudiciables aux intérêts du commerce national.

M. H. B. Thomson, a fait une première déclaration à la presse canadienne, dans laquelle il rend hommage à son prédécesseur, il fallait s'y attendre, c'est la reconnaissance qui parle, et ce n'est pas cette déclaration laudative qui nous intéresse, mais celle qui exprime le vœu du nouveau dictateur de collaborer étroitement avec tous et chacun pour solutionner d'une manière équitable la difficile question des vivres.

Espérons que M. Thomson suivra ce programme à la lettre et qu'il se tiendra en contact régulier avec le commerce de détail, qui, en qualité de distributeur des produits alimentaires, a bien son mot à dire dans les décisions prises à ce sujet.

LA LICENCE DE SHREDDED WHEAT

Le Shredded Wheat Co. a obtenu sa licence conformément aux prescriptions du contrôleur des vivres. Cette licence a été accordée avec la spécification que le blé employé ne devra être que de 75 pour cent du montant consommé dans la manufacture du Shredded Wheat, l'an passé. Comme ce produit était composé de blé entier, il est manifeste que cette restriction coupera d'un quart la production de cette compagnie.

LA FARINE PREPAREE ET L'AVOINE ROULEE

Comme nous l'avons annoncé en temps voulu, le contrôleur des vivres a soumis à l'octroi d'une licence la vente en paquets de la farine préparée et de l'avoine roulée. On aurait pu croire que cette mesure pouvait apporter quelque perturbation dans le commerce de ces denrées alimentaires. Il n'en est rien, heureusement, et il nous fait plaisir d'annoncer aux marchands détaillants de la province qu'en vertu des licences 2-001 et 2-034 accordées à la maison Brodie et Harvie, Limited, ils peuvent acheter et vendre comme par le passé en paquets, la farine préparée et l'avoine roulée par lesquelles cette maison bien connue, s'est acquise une réputation bien méritée.

LA MARQUE "LION"

La marque "Lion" dans les ficelles et cordages de tous genres est une marque hautement appréciée et dont la popularité ne fait que grandir de jour en jour. La Consumers Cordage Co., Limited, qui manufacture les articles de corde de la marque "Lion", offre gratuitement, à qui en fait la demande, de gracieux petits blocs de papier buvard avec un couvert en celluloid très artistiquement composé.

LA REFORME MUNICIPALE

La cité de Montréal va être gouvernée par une commission de cinq membres dont 3 sont déjà nommés par le comité des bills privés et dont les deux autres seront nommés par le lieutenant-gouverneur-en-conseil. Il y aura aussi un conseil de ville. Telle est la décision prise par sir Lomer Gouin et annoncée cette semaine à l'assemblée législative. Les grandes lignes de ce nouveau mode d'administration pour Montréal, sont les suivantes :

- 10.—Abolition du bureau des commissaires.
 - 20.—Un conseil composé d'un maire et de 20 échevins, avec des pouvoirs réduits;
 - 30.—La ville administrée par une commission de cinq membres laquelle aura pour président l'avocat en chef de la ville. Feraient partie de cette commission : le trésorier et le contrôleur des finances de la cité ainsi que deux autres membres nommés par le conseil des ministres de la province.
 - 40.—Les trois officiers municipaux seront des membres permanents de cette commission; le gouvernement nommera les deux autres pour une période de 4 années.
 - 50.—Les membres de la commission siégeront au conseil et auront droit de vote.
 - 60.—Les rapports des commissaires ne pourront être rejetés que sur un vote des deux-tiers ou des trois-quarts des échevins.
 - 70.—Le maire, qui ne sera pas membre de la commission, aura des fonctions purement honorifiques.
- Il a aussi été question d'une commission technique, composée des chefs de service, avec pouvoir de s'adjoindre d'autres collègues.

REORGANISATION DE LA MAISON CHRISTIN

La maison Christin est une des plus anciennes maisons de commerce canadiennes et compte une nombreuse clientèle qui apprendra avec plaisir que cette importante entreprise a été complètement réorganisée sous une direction nouvelle et maintiendra comme par le passé, son renom de qualité et de service, le poussant même à un plus haut degré d'efficacité.

Les marquées réputées de boissons douces et d'eaux gazeuses fabriquées par la maison Christin n'ont pas besoin d'être présentées à nos lecteurs; tous les connaissent pour les avoir appréciées et vendues, mais nous tenons à attirer leur attention sur les perfectionnements qui ont été apportés à l'entreprise, tant dans la fabrication que dans la direction et les engager à resserrer leurs relations avec cette maison qui fera tout pour leur rendre service et leur donner pleine et entière satisfaction.

UN GERANT ACTIF

Depuis que M. B. D. Buford a été nommé gérant des affaires de la Canadian Milk Products, Limited, pour la province du Québec, il ya près de deux ans, les affaires en poudre de lait comprenant Klim, Milkstock, Trumilk et Trucream ont augmenté à tel point que l'organisation a dû s'adjoindre de nouveaux collaborateurs. C'est ainsi que M. Buford a, avec lui pour visiter la ville de Québec et villes d'en bas de Québec, M. Conrad Dutrizac. En outre, MM. Arthur Martel et Thomas Preston sont en charge de la clientèle de Montréal et des districts environnants,

LA SAISON DU CAREME

Le 13 février courant, nous entrerons dans la période du Carême, et cette date porte une signification intéressante pour les marchands. C'est en effet, à ce moment que le commerce du poisson prend des proportions inaccoutumées et fait preuve d'une activité remarquable. Cette année, le commerce du poisson pendant le Carême sera d'autant plus brillant, qu'aux prescriptions habituelles de l'Eglise viendront s'ajouter les prescriptions économiques qui engagent les bons citoyens à consommer plus de poisson dans le but d'économiser les approvisionnements de viande du pays. Les marchands soucieux de faire fructifier leur commerce, ne perdront pas de vue cette double opportunité et s'organiseront sans tarder pour être en mesure de répondre à la grosse demande de poisson qui ne peut manquer de se produire.

LA QUESTION DES INSECTICIDES

Le rédacteur du "Prix Courant", dans une entrevue récente avec M. Ashby, le directeur gérant de la Sherwin-Williams Co. of Canada, Ltd., a eu l'occasion de discuter de l'importante question des insecticides et voici quelles ont été, en résumé, les informations obtenues :—

La conservation des produits alimentaires est une question qui a été vivement discutée tant par les municipalités que par le gouvernement du Dominion, et différentes actions ont été prises par le gouvernement pour essayer de contrôler nos produits alimentaires.

Des mesures ont été adoptées au cours de l'an passé qu'on aurait cru difficilement applicables, il y a quelques années, et on peut s'attendre à ce que durant l'année qui commence, d'autres mesures encore plus sévères soient mises en vigueur à moins que les produits alimentaires ne deviennent plus faciles à obtenir.

Dans de telles circonstances, il est du devoir de tout Canadien de faire tout son possible pour préserver ses récoltes, et on ne saurait trop le dire aux fermiers et aux maraîchers.

Dans la province du Québec, le sentiment qui a toujours prévalu a été d'acheter des insecticides seulement au moment des besoins, et il nous a été très difficile d'obtenir du marchand de la province qu'il donne ses commandes à l'avance. Tel n'est pas le cas dans l'Ontario ou même dans l'Ouest. Il arrive donc dans bien des cas, que lorsque les marchands de la province du Québec veulent se procurer des insecticides, ils ne sont pas capables d'avoir les produits voulus et sont obligés d'acheter des succédanés. C'est ce qui s'est produit principalement pendant les deux dernières années.

Le gouvernement du Dominion fait tout ce qui est en son pouvoir pour engager le fermier à employer des insecticides pour protéger ses récoltes, et nous devrions en conséquence nous efforcer de placer cette question devant les commerçants avec assez d'insistance pour obtenir d'eux qu'ils usent de leur influence vis-à-vis des fermiers de leurs districts pour qu'ils placent leur commande de bonne heure.

Ce n'est que depuis un an ou deux que la punaise à pomme de terre a été vue dans le Nord-Ouest. Nous savons qu'avec les vastes étendues de l'Ouest et la grosse demande qui s'est manifestée dans tout le Canada pour les pommes de terre, il y a, à présent, une surface beaucoup plus considérable cultivée en pommes de terre,

Par le passé, la demande de l'Ouest pour insecticides, spécialement pour le Vert de Paris, était très minime, mais on a pu noter une augmentation constante de la demande, au cours de l'an dernier. Cela implique un plus gros écoulement de ce produit sur les marchés de l'Est.

D'une sérieuse étude des conditions faites par M. Ashby, lors d'un voyage à travers les Etats-Unis et dans certaines régions du Canada, ainsi que de l'information reçue d'Angleterre, il ressort qu'il y aura cette année une plus grande rareté que jamais en fait de Vert de Paris. La demande sera plus importante, encore que la matière première dont est fait le Vert de Paris demeure incertaine.

Les manufacturiers de Vert de Paris en Angleterre, et sur ce continent, refusent actuellement de prendre des commandes. La chose est d'autant plus inquiétante que la saison de l'insecticide ne commence guère avant mai. Cette disette de Vert de Paris laisse entrevoir qu'il y aura une plus grosse demande pour l'arsénate de plomb, et là encore nous nous trouvons en présence d'un approvisionnement déficitaire.

Le Calpoiso, qui est le nom commercial de la maison Sherwin-Williams, pour l'arsénate de chaux peut être employé avec succès pour fin de saupoudrage, avec un mélange de sulfure de chaux ou de Bordeaux, là où l'arsénate de plomb et le Vert de Paris peuvent être employés directement selon les conditions.

Nous avons parlé ici plus du Vert de Paris que de l'arsénate de Plomb et du Calpoiso (arsénate de chaux) parce qu'il est employé sur une plus grande échelle du premier que des deux autres; cependant, tous trois sont des insecticides et nous mettons en garde les gens de l'Est du Canada, contre une disette de ces produits.

Nous pensons qu'il est loyal de la part du marchand d'essayer de protéger son client. De plus, c'est son avantage en ce sens que si la récolte du fermier est mauvaise, ce dernier n'aura pas beaucoup d'argent à dépenser chez le marchand, cela va de soi; aussi, croyons-nous lui rendre service en lui fournissant l'information ci-dessus et en l'engageant à obtenir de ses clients, qu'ils recommandent de bonne heure ses insecticides de façon à protéger d'avance ses récoltes.

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Le rapport financier présenté à l'assemblée annuelle démontre la prospérité sans précédent de cette institution.

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de la Banque Provinciale du Canada, a eu lieu, la semaine passée, au bureau-chef. L'honorable Hormisdas Laporte présidait et M. Tancrède Bienvenu, vice-président et gérant-général, agissait comme secrétaire.

On a décidé que l'année fiscale dorénavant se terminera le 30 juin et que l'assemblée générale aura lieu le deuxième mercredi d'août.

Comme on peut le constater par le rapport soumis aux actionnaires par le président, et que nous publions aujourd'hui, les affaires de la banque ont été des plus brillantes et ne peuvent qu'attirer l'attention du public en général.

En effet, l'on constate une augmentation de trois millions deux cent mille dollars dans les dépôts, et le bilan se chiffre à la somme considérable de plus de vingt-et-un millions de piastres.

Le trésor s'élève à cinq millions huit cent mille dollars, et l'actif liquide, débetures municipales et prêts à demande aux courtiers, etc., à plus de treize millions six cent mille piastres soit 62 1-2 pour cent du passif.

Les profits réalisés sont de \$207,483.67, soit près de 21 pour cent du capital payé de la banque et son fonds de réserve s'élève maintenant à \$750,000.

En raison des circonstances, la banque a continué de tenir une encaisse très élevée et une proportion considérable de l'actif facilement réalisable, au bilan général, l'on constate un actif liquide d'au-delà de treize millions de piastres, soit plus de 68 1/2 pour cent des obligations au public.

Après déduction de tous frais généraux, des provisions pour pertes, etc., le compte de profits et pertes fait ressortir un bénéfice d'au-delà de deux cent sept mille piastres, soit près de 21 pour cent sur le capital payé de l'institution.

Des bénéfices réalisés, la somme de cinquante mille piastres a été portée au "fonds de réserve", lequel s'élève maintenant au chiffre important de \$750,000, savoir, le pourcentage, de 75 pour cent sur le capital versé de la banque.

Le conseil d'administration a été réélu comme suit: M. H. Laporte, président; sir Alexandre Lacoste, président du bureau des commissaires-censeurs; MM. Tancrède Bienvenu, 1er vice-président et gérant-général; W. F. Carsley, 2e vice-président; E. Persillier-Lachapelle, M.D.; Alphonse Racine, N. Pérodeau, Martial Chevalier, G. M. Bosworth, et L. J. O. Beauchemin.

A LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE

Les élections pour l'exercice 1918 ont eu lieu cette semaine, à la Chambre de Commerce Française; le Bureau sortant a été réélu. M. J. R. Genin reste donc président de la Chambre de Commerce; il sera assisté par MM. A. de Montgaillard et A. Tarut, vice-présidents; Paul Seurot, secrétaire; L. E. Bernard, secrétaire-adjoint.

ELU MAIRE POUR LA CINQUIEME FOIS

Nous avons appris avec plaisir l'élection par acclamation à la mairie de Farnham, de M. A. E. d'Artois, de la maison A. E. d'Artois et fils. C'est la cinquième fois que cet honneur est conféré à ce distingué citoyen.

DEMANDE D'EMPLOI

Jeune homme sérieux, âgé de 27 ans, marié, occupant depuis 10 ans la même position, cherche place de gérant ou comptable dans une maison de commerce. Bonnes références. S'adresser au "Prix Courant", 80 rue Saint-Denis, Montréal.

DEMANDE D'AGENCE

Une maison de Québec serait prête à prendre l'agence d'épicerie ou spécialités d'épicerie pour la Ville et District de Québec. Peut fournir les meilleures références. Correspondance sollicitée. S'adresser au "Prix Courant", 80 rue Saint-Denis.

LE THE DE QUALITE

L'augmentation toujours croissante de la vente de nos

Thés Verts et Noirs



(En paquets seulement)

est due à leur haute qualité qui ne varie jamais, à la finesse de leur arôme, à leur saveur exquise si appréciées par les vrais amateurs d'une bonne tasse de Thé.

C'est la classe de produits qui attire et retient au magasin la meilleure clientèle.

Demandez nos cotations et échantillons.

SEULS DISTRIBUTEURS, **L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée** - MONTREAL

LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN ET L'ALBERTA

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERS SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERS EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Epicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

WINNIPEG & WESTERN GROCER,
320, Immeuble McIntyre,
WINNIPEG



"McCASKEY"

Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Demandez-nous la brochure: "Un système de crédit qui fait du bon travail."

McCaskey Systems Limited
215 Ave. Carlaw, - MONTREAL

SUR LE QUI-VIVE

Les nombreux changements qui se produisent actuellement dans le commerce, tant en raison des prix qu'en raison des réglementations imposées par le contrôleur des vivres, obligent les marchands à se tenir strictement au courant des nouvelles commerciales, et, en pareilles circonstances, leur journal de commerce devient pour eux un précieux conseiller dont ils ne doivent pas négliger les informations et avis.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été très fort cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No 3	1.01½ 1.02
Avoine d'alimentation No. 1	0.98½ 0.99
Avoine d'alimenta-	
No. 2	0.95½ 0.96
Avoine blanche d'Ontario	
No. 2	0.97½ 0.98
Avoine blanche d'Ontario	
No. 3	0.96½ 0.97
Avoine blanche d'Ontario	
No. 4	0.95½ 0.96

La demande pour blé-d'Inde américain est bonne et des ventes se sont faites en no 4 à \$1.54 et en No 5, de \$1.45 à \$1.50 le boisseau, ex-voie Chicago.

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$11.10 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.20, et les plus petites quantités pour boulangers et épiciers se vendent à \$11.30 livrées.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendue \$35 à \$37; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$64 à \$65, et la moulée mélangée, de \$58 à \$60, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée à \$5.30 en sacs en jute et \$4.77½ en sacs en coton de 90 livres.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé, avec ventes de lots de chars de No 2 à \$15.50; de No 3 à \$14.00 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

LES OEUF

Par suite des approvisionnements limités le marché des oeufs est en forte hausse.

Nous cotons:

Oeufs frais	0.00	0.58
Oeufs frais d'autom-		
ne	0.50	0.52
Oeufs de choix des		
glacières	0.00	0.52
Oeufs No 1 des glaciè-		
res	0.00	0.48
Oeufs No 2 des glaciè-		
res	0.00	0.45

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

Nous cotons:

	La livre.	
Dindes	0.35	0.36
Poulets	0.25	0.29
Poules	0.19	0.23
Canards	0.28	0.30
Oies	0.26	0.28
Dindes vivantes	0.00	0.25
Poulets vivants	0.18	0.25
Canards vivants	0.24	0.25
Oies vivantes	0.20	0.21

LES POMMES DE TERRE

De bonnes affaires continuent à se faire en pommes de terre dans le commerce de gros et le ton du marché est ferme, avec des ventes de Montagnes Vertes à \$2.15, de blanches d'Ontario à \$2.00, et de rouges à \$1.90, le sac de 80 livres ex-magasin.

LES FEVES

Le commerce des fèves est meilleur. Nous cotons:

Fèves triées, 3 livres	
Canadiennes	8.00 8.25
Fèves triées, 5 livres	7.50 7.75
Fèves Yellow Eye	
oeil jaune)	7.00 7.25
Fèves Japonaises	7.75 8.00

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été

faites en lots de chars de \$19.75 à \$20.00 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$27.50 à \$28.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants: Jambons, 8 à 10 li-

vres	0.31	0.32
Jambons, 12 à 15 li-		
vres	0.30	0.31
Jambons poids lourds	0.29	0.30
Bacon pour break-		
fast	0.38	0.40
Bacon de choix Wind-		
sor	0.42	0.43
Bacon Windsor dé-		
sossé	0.44	0.45

LE BEURRE

Le marché du beurre a été assez actif aux prix ci-dessous:

Beurre de crèmerie		
supérieur de sep-		
tembre et octobre	0.47	0.47½
Beurre fin de crè-		
merie, de septem-		
bre et octobre ..	0.46	0.46½
Arrivages courants	0.45	0.45½
Beurre de ferme fin	0.38	0.39

LES SIROPS DE BLE-D'INDE

Les sirops de blé-d'Inde sont cotés comme suit:

Barils d'environ 700 livres,	0.07
½ barils et ¼ barils, ¼ de plus	la livre.
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la	
caisse	4.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à	
la caisse	5.20
Boîtes de 10 livres, ½ doz.	
à la caisse	4.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz.	
à la caisse	4.90
2 gals., seaux de 26 livres,	
chaque.	2.15
3 gals., seaux 38½ livres, cha-	
que.	3.25
5 gals., seaux 65 livres cha-	
que.	5.25

CHANGEMENTS DIVERS

Parmi les changements de prix survenus cette semaine, notons l'Avoine Quaker dans les différentes sortes de paquets, qui est montée à \$5.75. Les produits Robin Hood ont atteint le même chiffre, tandis que les petites grandeurs sont cotées à \$2.05 la caisse. La Purity est cotée à \$5.65 pour les grands paquets et \$2 pour les petits. La poudre à pâte Royale est en hausse aux prix suivants: grandeur 2 onces, de 95 cents à \$1.05; grandeur 4 onces, \$1.65; 6 onces, \$2.45; 12 onces, \$4.65; 2½ livres, \$14.60 et 5 livres, \$27.35.

La moutarde Keen a marqué une hausse de 3 cents la livre, le prix à la livre étant de 67 cents; à la ½ livre, 68 cents, au ¼ de livre, 72 cents; au ⅛ de livre, 75 cents et au 1-16 de livre, 79 cents. La levure Royale est en hausse à \$1.50 la caisse. Le sel Cerebos est en hausse de 15 cents la douzaine, à \$1.40 et la gélatine en feuilles, est cotée à 20 cents de plus, ce qui en porte le prix actuel à \$1.20 la livre. Le chlorure de chaux est plus élevé, les 12 onces étant cotés à présent à \$7.00, soit une hausse de \$1.25 la caisse; les 5 onces, à \$10.00 la caisse, soit une hausse de \$2.25 la caisse, et pour les 2 onces, la hausse est de \$4.25 la caisse; ce qui donne le prix de \$12.00. Le Sal soda est en hausse à \$1.75 en sacs de 200 livres, soit une avance de 35 cents les 100 livres. Le cacao Suchard est également en hausse, se vendant en ½ livre, à \$4.75 et en quarts de livre, à \$9.00 la caisse. Les grains Canary ont passé de 12 cents la livre à 15 cents.

LES POUDRES A LAVER
EN HAUSSE

Une hausse est notée sur les poudres à laver et cette augmentation s'applique à la marque Old Dutch. Autrefois, le prix de gros en était de \$3.60 la caisse et il est à présent, de \$4.00 la caisse.

LES SUCRES

La tendance des sucres à la baisse continue à s'accroître et il y a une réduction de la part des raffineries St. Lawrence et Canada, de 10 cents les 100 livres. ce qui porte leurs prix à \$8.40, tandis que l'Atlantique maintient celui

de \$8.90 et la Dominion celui de \$8.85.

Les cotations sont donc comme suit:

Les 100 livres	
Atlantic Sugar Co., extra granulé.	\$8.90
Acadia Sugar Refinery, granulé.
St. Lawrence Sugar Ref. granulé.	8.40
Canada Sugar Ref., granulé.	8.40
Dominion Sugar Co., crystal, granulé.	8.85

LES MELASSES

Les mélasses ont enregistré cette semaine une hausse de 2 cents, ce qui porte leurs prix aux cotations suivantes:

Ile de Montréal	
Mélasses de la Barbades Fancy	
Punchons	0.91
Barils	0.94
½ Barils	0.96

Pour territoires en dehors, les prix sont d'environ 3 cents de moins.

LES THÉS DU JAPON TRES
RARES

Les thés du Japon deviennent de plus en plus rares, de semaine en semaine, aussi les prix sont-ils plus fermes.

Pekoe Souchongs, la livre . . .	0.38
à	0.40
Pekoes, la livre	0.40 à 0.46
Orange Pekoes, la livre	0.43
à	0.50

LES AVOINES ROULEES EN
HAUSSE

Les prix des avoines roulées sont plus fermes et accusent une hausse de 10 à 15 cents le sac de 98 livres.

Nous cotons les prix suivants pour les produits ci-dessous:

Orge, pearl,	6.90	8.00
Orge, pot 98 livres	5.25	6.50
Farine de blé-d'Inde, 98 livres	6.50	7.00
Corn meal jaune, 98 livres	5.90	6.60
Farine Graham, 98 livres	5.60	6.00
Oatmeal, standard, 98 livres	5.85	6.25
Oatmeal, granulé, 98 livres	5.85	6.25
Pois canadiens, boisseau	5.00	5.50
Spit peas	11.00	11.25

Avoine rulée, 90 livres	5.60	5.75
Farine de seigle, 98 livres	5.25	5.60

ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—		
"Clover Leaf" ½ liv. flats	\$2.45	
"Clover Leaf", 1 liv. flats	4.00	
"Clover Leaf", 1 liv. talls, caisses de 4 doz., la doz.	3.75	
Chums, 1 liv., talls	1.80	
Pinks, 1 liv., talls	2.40	
Cohoes, 1 liv., talls	2.65	
Red Springs, 1 liv., talls	2.70	
Saumon de Gaspé, marque Niobé, (caisses de 4 doz.), la doz.		
	2.25	
Sardines canadiennes, (caisse)	6.75	7.00
Sardines Norvégiennes, la caisse de 100 "¼s"	20.00	

Légumes en conserves

Tomates, 3s	2.67½	2.75
Tomates, E.-U., 2s	2.12½	
Tomates, 2½s,	2.50	2.60
Pois, standard	1.75	
Pois, Early June	1.90	
Fèves, golden wax	1.85	1.90
Fèves, Refugees	1.85	1.90
Blé-d'Inde, 2s, la doz.	2.35	2.40
Epinards, E.-U., 3s,	3.00	
Epinards, E.-U., gallons.	10.00	
Blé-d'Inde (sur épis, can. gall.), doz.	8.50	

Fruits en conserves

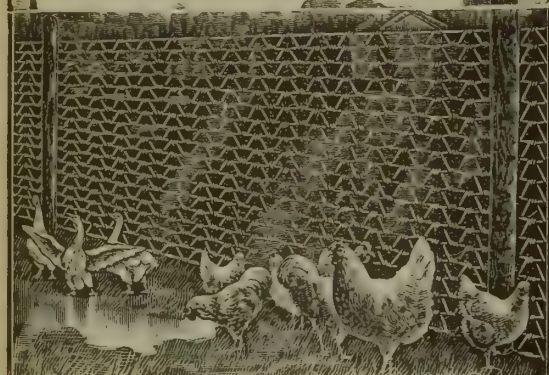
Framboises rouges, 2s	2.90	
Simcoes	2.75	
Cerises rouges, 2s	2.60	2.90
Fraises, 2s	3.00	
Blueberries, 2s, doz.	1.35	
Citrouille, 2½s	1.60	1.70
Citrouille, (gallon), doz.	6.00	
Pommes (gallon)	5.00	
Pêches, 2s (sirop épais)	2.00	
Poires, 3s (sirop épais)	2.45	
Ananas, 1½s	2.25	
Prunes Greengage (sirop clair)	1.90	
Prunes Lombard (sirop épais 2s).	1.70	

LES AMIDONS EN BAISSSE

Une baisse est signalée sur le prix de l'amidon. Cette baisse s'applique à toutes les grandeurs de paquets et est devenue effective le 2 janvier. Il est possible à présent d'acheter le paquet d'une livre de silver gloss à 11c ainsi que le Benson's corn starch. Le Canada corn starch se vendra à 10 cents le paquet au lieu de 11c.

A NEW POULTRY FENCE

MANUFACTURED BY
WICKWIRE BROTHERS
CORTLAND, N. Y.

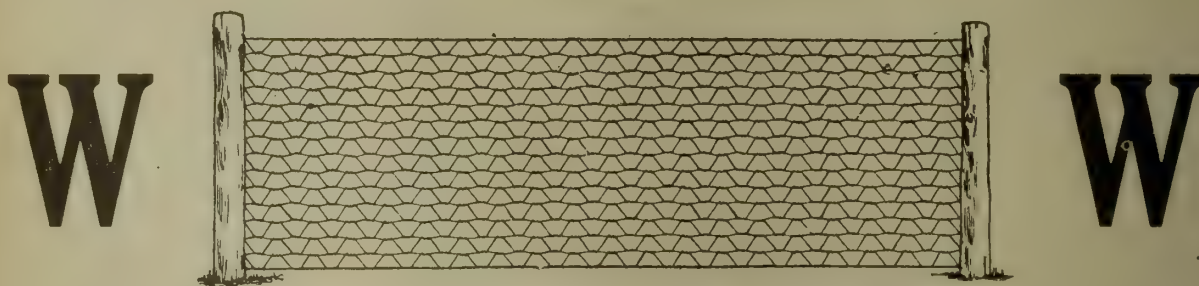


La Cloture de Basse-Cour MARQUE “W W”

se vend à première vue.
Construction supérieure
Faite en mailles de un et deux pouces
Fils de fer horizontaux d'un calibre
plus pesant que dans toutes autres
fabrications.

LES CARACTERISTIQUES: Les fils de fer horizontaux en formation de tresse sont deux fois plus épais que les fils croisés. Aux intersections, les fils de fer sont complètement tordus ce qui les empêche de glisser et prévient les ouvertures causées par le déroulement, comme cela se produit fréquemment dans les articles d'autre fabrication. Ce treillage se maintient droit et tendu entre les poteaux sans affecter la largeur; il ne requiert ni coulisse ni planche en haut ou en bas.

NOTEZ-EN L'ASPECT DURABLE ET PLAISANT



Prix Attrayants. Ecrivez-nous pour Proposition

LEWIS BROS., LIMITED, MONTREAL

DISTRIBUTEURS EN GROS

TOUT CE QUI SE FAIT EN QUINCAILLERIE.

FOURNITURES POUR ENTREPRENEURS DE CHEMINS DE FER ET PLOMBIERS,
ARTICLES DE SPORTS, COUTELLERIE, TOITURE PREPAREE, PEINTURES ET VITRE.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES FERS A CHEVAL ET CLOUS EN HAUSSE

Il a été annoncé une hausse de 50 cents la keg dans les prix des fers à cheval. Cette hausse s'applique à la ligne toute entière. Une avance de \$1.00 les 100 livres a été ajoutée à la liste pour tous les produits de la M. R. Mills Company.

LES HACHES ET OUTILS DE BUCHERONS

Une hausse a été notée cette semaine dans les prix des haches. Cette avance s'applique à toutes les lignes, avec manche ou sans manche et représente une augmentation de \$2.50 à \$4.00 la douzaine. La rareté de l'acier et de la main-d'oeuvre constituent la raison directe de cette hausse.

Les outils de bûcherons sont aussi plus chers. La hausse moyenne dans ces lignes étant de 15 à 17½ pour 100.

LES REVOLVERS ET FUSILS EN HAUSSE

De nouveaux prix ont été appliqués aux fusils et aux revolvers. Ces nouveaux prix s'appliquent aux produits de la Remington U-M-C. Co., et la hausse moyenne qui les caractérise, se chiffre par 15 ou 20 pour 100 au-dessus des prix régulièrement cotés précédemment. Les prix de revente sont à présent en augmentation de 40 pour cent sur les prix de la liste. Les revolvers Iver Johnson sont aussi en hausse et se vendent à environ 20 pour 100 sur liste. Les nos 32B sont à présent à \$10.50 et les 38B à \$10.75 chaque.

LES PEINTURES

Il est annoncé sur toutes les peintures une hausse de 25 cents au gallon. Cette hausse prendra effet sur toutes les commandes de réassortiment, mais il est à penser que les manufacturiers prendront les commandes de printemps aux anciens prix jusqu'au 1er avril.

L'HUILE DE CHARBON ET LA GAZOLINE

Il y a eu de bonnes affaires faites en huile de charbon et en gazoline, et les prix se maintiennent comme suit: Gazoline, 32½ cents le gallon; huile de charbon, Royalite, 17 cents; Polarine, 20 cents et Electrolin, 20 cents.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions
INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H BARNETT COMPANY, - - - **Philadelphie (Pe.)**

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:

Montréal.

Fer en barre commun, les
100 livres \$4.55
Fer raffiné, les 100 livres 4.80
Fer pour fers à cheval, les

TOLES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:

Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres	
Calibre 10.. ..	\$8.50	\$12.50
Calibre 12.. ..	8.65	11.60
Calibre 14.. ..	8.80	8.55
Calibre 16.. ..	9.00	8.65
Calibre 22-24	9.40	8.90
Calibre 26	9.45	8.95
Calibre 28		9.05

Huile de lin	Le gallon Impérial	
	Brute	Bouillie
1 à 4 barils . .	\$1.50	\$1.52½
5 à 9 barils . .	1.49	1.51½
10 à 25 barils . .	1.48	1.50½

LA TERE BENTHINE

La térébenthine a plutôt tendance à la baisse. Nous cotons:

Térébenthine	Le gallon Impérial	
5 liv. et plus . . .	\$0.69	\$0.71
Lots de 1 baril . . .	0.70	0.72
Petites quantités		0.83

LE BLANC DE PLOMB A
TOUTE TENDANCE A LA HAUSSE

Tout marchand peut s'attirer l'amitié
des enfants et en tirer un
bon profit en tenant

le Coursier de Bébé

(KIDDIE-KAR)

CHAMPION

CHAMPION



Modèles même pour les plus
petits. Ce jouet très attrayant
combine de nombreuses qua-
lité exclusives de durée, de
solidité, de facilité de propul-
sion et de confort.

Il fait selon le dicton:

**"La Joie des En-
fants, la Tranquilité
des Parents"**

Il n'est pas dangereux à ma-
nier, donne un exercice sain
à l'enfant et ne se brise pas
facilement.

Il y a un bon profit pour
vous M. le Marchand.

Ecrivez-nous pour prix et
conditions.

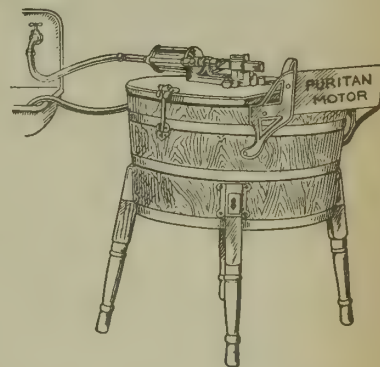
La Cie Wisintainer & Fils, Incorporée

Manufacturiers de cadres et Miroirs
Bureau et Magasin: 58-60 BOULEVARD SAINT-LAURENT
(près rue Craig)

Manufacture: 7 RUE CLARKE
Téléphone Main 5082 MONTREAL (Qué.)

Vendez à vos clients la Laveuse
"Puritan Motor"
de MAXWELL

Une parfaite et
complète laveuse
automatique qui
marche par le
pouvoir d'eau de
la pression natu-
relle obtenue du
robinet. Ne re-
quiert aucun soin
et fait le travail
en une fraction du
temps requis par
toute autre mé-
thode. Simple et
facile à manœu-
vrer. Pas de par-
ties délicates, re-
cassant ou se dé-
rangeant.



LA "PURITAN" DE MAXWELL

Le moteur est du type à mouvement alternatif
ou de va-et-vient—le meilleur et le plus satis-
faisant de tous les modèles de moteur à pou-
voir d'eau. Les valves sont faites pour résis-
ter à l'action du gravier ou du sable. Ecrivez
aujourd'hui pour demander un Catalogue.

MAXWELLS LIMITED, ST. MARY'S (Ont.)

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les
dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps
perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment
des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux
et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que
nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL

LA CONSTRUCTION

L'IMMEUBLE ET LA CONSTRUCTION DANS L'ILE DE MONTREAL.

Les conditions du marché de l'immeuble, au cours de l'année 1917, ont été un peu plus encourageantes. On prévoit pour bientôt un relèvement sensible d'une partie de l'immeuble qui a subi une dépression pénible qui a commencé un an ou deux avant la guerre et qui s'est aggravée par la déclaration de la guerre.

Depuis cette date, les ventes d'immeubles ont baissé avec les prix et le marché a été au repos. Mais, malgré une grande tranquillité, il y eut, en 1917, à Montréal, 6,838 ventes d'immeubles enregistrés, au montant de \$35,590,303 et 1,050 ventes dans les municipalités adjacentes de Westmount, Outremont, Maisonneuve, Verdun et Montréal-Ouest, au montant de \$6,308,414.

Parmi les quartiers de la ville, c'est Notre Dame de Grâce qui a donné le plus grand prix de vente (714) au montant de \$3,347,887, et c'est le quartier Bordeaux qui a passé le plus grand nombre de ventes, 1,293, au montant de \$2,707,581.

L'année précédente (1916) il y eut 6,931 ventes de contractées au montant de \$35,324,721, et 1,135 ventes dans les municipalités adjacentes au montant de \$7,413,861.

Comparaison faite avec 1912, alors que les transports enregistrés donnaient un total de \$141,605,548, avec 13,618 transports, on peut s'imaginer facilement qu'un grand nombre de liquidations ont été faites dans l'intervalle et que les prix actuels sont au plus bas échelon.

En aucun temps, on a vu moins de spéculation qu'aujourd'hui. L'agitation financière a vécu. L'immeuble est maintenant soumis à la loi de l'offre et de la demande, autant qu'il peut l'être.

Un bon montant d'argent a été placé dans de bons prêts sur hypothèque et le taux ordinaire d'intérêt est de six et demi et de sept pour cent. Dans Montréal, la dépression immobilière a fait baisser les valeurs et cela a eu pour effet de réduire tellement les demandes d'emprunts des propriétaires d'immeubles que les prêts sur hypothèque qu'on fait actuellement sont concentrés sur un pied très uniforme et très stable.

Les emprunts de guerre ont presque tout pris l'argent qui aurait été versé dans les hypothèques.

Il y a eu une amélioration marquée pour les loyers, au cours de l'automne 1917, et surtout dans la demande de plain-pieds chauffés et d'appartements (conciergeries). Peu de maisons à louer ont été construites depuis le début de la guerre et, comme la population s'accroît toujours, ce manque se fait sentir et s'accroîtra prochainement par une augmentation dans le prix des loyers.

Il y a aussi une plus grosse demande de propriétés pour manufactures ou autres fins commerciales.

Une amélioration dans la situation des loyers est d'ordinaire avant-coureuse d'une augmentation dans l'immeuble et fait monter les valeurs.

Nous apprenons du Bureau de l'Inspection des édifices de Montréal qu'en 1917, 781 permis de construire ont été émis pour des édifices devant coûter

\$3,252,757, et 793 permis pour réparations, représentant une valeur de \$1,134,881, faisant en tout \$4,387,638.

Depuis la guerre il y a eu un déclin continu dans la construction et, depuis 1904, on n'avait rien vu de pareil. Mais il faut considérer qu'en 1913 les permis accordés représentaient \$27,032,097.

A cause de la difficulté de se procurer de l'argent sur hypothèque à des taux raisonnables pour la construction, et à cause du prix élevé des matériaux et de la main-d'œuvre, — qui semble devoir durer quelque temps — les travaux de construction d'édifices seront réduits au minimum de nécessité. Le prix élevé des loyers ira de pair et, comme conséquence naturelle, la valeur des terrains augmentera.

L'évaluation des immeubles dans la ville de Montréal pour l'année civile finissant le premier mai prochain (1918) s'élève à \$824,630,229. De ce montant, est déstraite l'évaluation des propriétés exemptes de taxes municipales, c'est-à-dire la somme de \$206,931,108; ce qui ne donne que \$617,699,121.

Les propriétés exemptes de taxes municipales sont réparties comme suit:

Cité de Montréal, environ \$58,000,000
Exemption de taxe par règlement ou convention en viron 15,000,000

Gouvernement fédéral et provincial et Commissaires du Port de Montréal, environ 42,000,000

Eglises, presbytères, etc., écoles, institutions, hôpitaux etc., environ 91,000,000

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

P. Dioré, A. Bucci, 1 février, 11 a.m., 71 Menai, Normandin.
Rose Wiseman, Ma'er Zelicovici, 4 février, 10 a.m., 166b Clarke, Desroches.
T. Jones, J. T. Malone, 4 février, 2 p.m., 336 Bleury, Racine.
Jules Lafrance, Ernest Charette, 4 février, 10 a.m., 279 Razielly, Pauzé.
W. Blais, J. E. Bernard, 5 janvier, 11 a.m., 742 Saint-Hubert, Normandin.
L. Bailin, Mme E. H. Wilhelmy, 5 février, 10 a.m., 84 Saint-Viateur O., Steinman.
L. Rittenbrand, I. Goldstein, 5 février, 10 a.m., 164 Coloniale, Proulx.
J. T. Gervais, D. D. Lalonde et vir, 6 février, 11 a.m., 335 Saint-André, Normandin.

S. Heller, Jos. Labonté, 6 février, 11 a.m., 204 Dalcourt, Proulx.

Presner et Rosenthal, B. Bilodeau, 6 février, 1 p.m., 689. Grand-Tronc, Steinman.

H. Berlind et al, L. Cauchon, 7 février, 1 p.m., 1612 Saint-Dominique, Proulx.

T. Kauffman, A. Breitman, 8 février, 10 a.m., 1612 Saint-Dominique, Proulx.

John Henry Hand, Charles Edward Deakin, 4 février, 10 a.m., Bureau du Sheriff de Montréal, 225 actions du capital de la Deakin Construction Co., Decelles.

Ville de Saint-Lambert, H. W. Vardon, 4 février, 11 a.m., 138 Cathédrale, Desroches.

C. Tremblay, C. Heath, 4 février, 10 a.m., 1033 Saint-Jacques, Dorion.

F. H. Clarke, Frank Burgess, 5 février, 10 a.m., 122 Madison, Desmarais.

Déla Hardy et vir, W. Lefrançois, 5 février, 2 p.m., 30 Christophe, Colomb, Sauvé.

C. E. Beaudoin, Aldéric Marchand, 5

février, 11 a.m., 143 Saint-Jérôme, Lauzon.

Elie Benoit, jr, Magloire Deslongchamps, 5 février, 10 a.m., 877 La fontaine, Lauzon.

M. Chalut, A. Veillette, 6 février, 10 a.m., 284 Orléans, Aubin.

Rosario Saumure, Dieudonné Raymond, 6 février, 10 a.m., 2099 DeLoirimier, Lauzon.

W. Larose, E. Thibault, 6 février, 11 a.m., 158 DeBeaujeu, Lalonde.

J. A. Desautels, O. Gagnon, 6 février, 1 p.m., 1167 Sainte-Catherine Est, Trudeau.

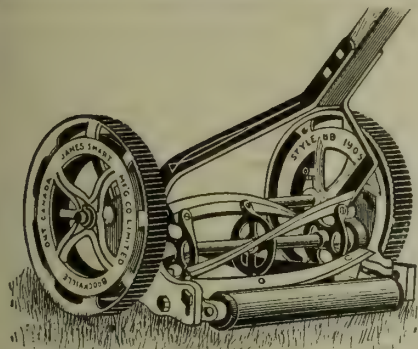
Cie Solex, Ltd, Limoges, Ltd, 6 février, 10 a.m., 24 Craig Ouest, Trudeau.

M. L. Brown, Ls. Cel'n et al, 6 février, 10 a.m., 49a Sainte-Famille, Desroches.

Alfred Desjardins, L. L'Archevêque, 6 février, 10 a.m., 2110 Orléans, Vinet.

C. P. R., C. A. Morrisette, 6 février, 10 a.m., 10 Cathcart, Marson.

CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED



Style C, roue de propulsion
de 10½ pouces.

Produites par

The James Smart Plant, Brockville, Ont.
Succursale: Winnipeg, Man.

Producteurs d'Origine et Distributeurs

Les Tondeuses à Gazon Brockville

sont légères, durables, faciles à conduire, font un travail parfait, ont des essieux en acier, des moyeux forgés, des poignées et cylindres en bois dur. Elles sont entièrement faites, jusque dans les moindres détails, des matières premières les meilleures et chaque machine est garantie. Elles sont d'un fini gracieux, étant peintes en couleurs attrayantes.

Ce sont les meilleures d'entre celles que l'argent peut acheter.

Nouvelle Scie à double service patentée

de

DISSTON

CETTE SCIE A MAINS DISSTON D 17, A DOUBLE SERVICE, est supérieure de beaucoup à tout autre modèle produit pour usage dans les lourds travaux de construction de toutes espèces — charpentage de maisons, étayage d'égouts, confection de formes pour bâtisse en ciment, travaux de chemins de fer, travaux de moulage, ouvrages de ferme, et, en fait pour tous usages généraux.

La combinaison des dents passé-partout et des échancrures avec les filets très profonds, permet à cette scie de couper de long en large, de fendre ou de couper en



diagonale
à travers le
grain, avec facilité
et rapidité.

La scie la plus pratique de son
espèce qui ait jamais été faite.

**DEMANDEZ NOTRE CIRCULAIRE
DESCRIPTIVE.**

HENRY DISSTON & SONS,
INCORPORES

Manufacture des Scies Keystone, Outils, Acier et Limes
PHILADELPHIE, E.U.

Usines Canadiennes : **TORONTO, CANADA**

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTIONS—

Cie d'Arbitrage Canadienne, Canadian Arbitration Co., Montréal, Léon Therrien, L. Thos. Morin, filé le 21 janvier 1918.
 The Mtl. Dry Goods Co., Montréal, A. Younis, F. Shadeed, Salim Elias, filé le 14 janvier 1918.
 Parisian Muff Bed Co., Montréal, Sol Miller, B. Shalil, filé le 21 janvier 1918.
 New Model Fur Mfg. Co., Montréal, Hyman Bromberg, filé le 19 janvier 1918.
 The Main Fish Co., Montréal, Bettie R. Cohen, filé le 11 janvier 1918.
 J. R. Dwane Sales Co., Montréal, Mary McDonald, séparée de biens de J. R. Dwane, J. J. T. Farmer, filé le 23 janvier 1918.
 The Pine Lake Lumber Co., Montréal, Z. Vilbon, séparée de biens de biens de A. Lalonde, filé le 21 janvier 1918.
 Leclerc et Pinet, Montréal, A. Brisebois, mariée à Théodore Leclerc, filé le 22 janvier 1918.
 Lewis Ramuis & Co., 16 Avenue du Collège McGill, Montréal, J. W. Lewis, A. F. Rarnus, filé le 18 janvier 1918.
NOUVELLES COMPAGNIES
 Lavigne Frères Picture Frame, Montréal, H. Lavigne, A. Lavigne, tous deux non mariés, depuis le 16 janvier 1918.

Montreal Dry Goods Co., Montréal, A. Younis, en communauté de biens de Mary Sayabek, C. G. Coudsi, non marié, depuis le 18 janvier 1918.
 Gray Dort & Murray Distributing Co., Montréal, Jos. I. Chouinard, d'Outremont, séparée de biens de A. Villeneuve, Alphée Gauthier, séparée de biens de A. Couture, depuis le 17 janvier 1918.
 Colonial Mfg Co., Montréal, Jos. Ed. Lortie, U. Jérôme, tous deux séparés, depuis le 2 janvier 1918.
 New Mode Fur Mfg. Co., Montréal, H. Bromberg, séparé de biens de Yetta Mendecorn, J. Marcovitch, marié en Roumanie, depuis le 5 janvier 1918.
 C. A. Gervais, Reg., Montréal, E. J. Nadeau, D. Martin, tous deux comme exécuteurs testamentaires de la succession C. A. Gervais, depuis le 16 janvier 1918.
 Wm. E. McIntyre, Ltd, 34 Saint-Paul Ouest, Montréal, incorporée au Nouveau-Brunswick, le 14 avril 1905, Wm. E. McIntyre, président.
 Berks Corner Co., Ltd, Montréal, incorporée par L.P. fédérale, le 2 janvier 1918. Art. Birks, président.
 City Iron & Metal Co., Montréal, S. Kosowatsky, en communauté de biens de F. Held, I. Davine, marié en Russie avec Léby Lirtenschtn, depuis le 19 janvier 1918.
 The Main Fisch Co., Montréal, A. T. Jacobs, non marié, H. Myers, non

marié, B. R. Cohen, non mariée, depuis le 21 janvier 1918.

B. W. Maucur, agents manufacturiers, Montréal, Barnewell, Wm. Maucur, en communauté de biens de M. Robinson depuis le 21 janvier 1918.

Cie d'Arbitrage Canadienne, Canadian Arbitration Co., Montréal, L. Thorrien, en communauté de biens de Alvina Saint-Antoine, depuis le 19 janvier 1918.

Montreal Advertising Signs, Montréal, L. Jolicoeur, non marié, depuis le 21 janvier 1918.

C. Albert, 971 rue Saint-Laurent, pharmacien, Montréal, C. Albert, séparé depuis le 14 décembre 1917.

A. H. Yale, agents manufacturiers, 112 Bâtisse Board of Trade, Montréal, A. H. Yale, en communauté de biens de I. Duncan, depuis le 19 janvier 1918.

Dominion Point St. Charles Junk Shop, 80 Richmond, I. Morautz, séparé de biens de F. Schenker, depuis le 21 janvier 1918.

The St. Antoine Dressed Meat Co., Montréal, C. Golub, en communauté de biens, depuis le 21 janvier 1918.

J. Begnoche Reg., 19 rue de la Montagne, C. Séguin, séparé de biens de J. Begnoche, depuis le 23 janvier 1918.

Industrial Financing Corporation, Montréal, G. Dupuis, non marié, depuis le 21 janvier 1918.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 37

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

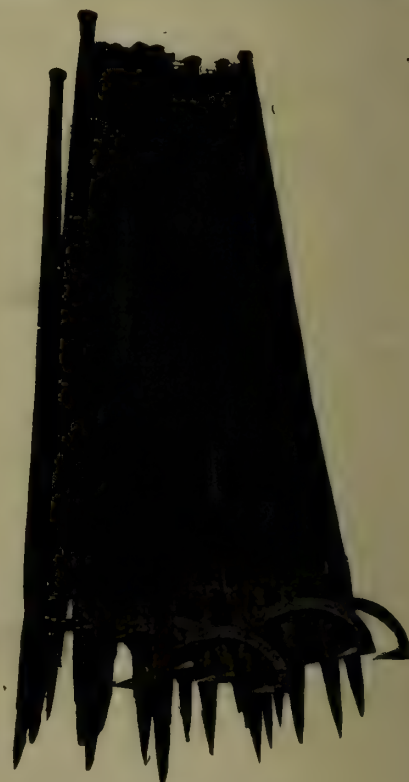
Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON.

PEMBROOKE - (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA



VOTRE



USMC



GARANTIE

POUR LA

QUALITÉ

**United Shoe Machinery Company,
of Canada, Limited**

28 rue Demers, Québec (P.Q.)
Kitchener (Ont.), 179 rue King Ouest

122 rue Adélaïde Ouest,
TORONTO

MONTREAL (P.Q.)
Avenue Bennett et rue Boyce,
MAISONNEUVE



CETTE MARQUE CELEBRE MISE EN
Pintes, Chopines, Demi-Chopines et Flasks "Book"
EST EN VENTE DANS LE MONDE ENTIER

C'est la Quintessence même du
Seigle et du Blé d'Inde mélangés.

FABRIQUEE PAR

J. P. Wiser & Sons, Limited

PRESCOTT (Ontario)

"NEW YORK"

"CANADA"

S. H. Ewing & Sons

- IMPORTATEURS ET -
MANUFACTURIERS DE

BOUCHONS

Coupés à la main et à la machine.

Marchands de Capsules
pour bouteilles, de Bro-
ches d'embouteilleurs,
d'Etain en feuilles, de
Fournitures pour Bras-
seurs, etc., etc., etc.

Bureau Principal:

96 rue King, - Montréal

Téléphones—Bell, Main 65; Marchands, 522

Succursale de Toronto: 29 RUE FRONT, OUEST

COGNAC ROY

"LE ROY DES COGNACS"

La Maison HENRI ROY & CO. de COGNAC (France)
possède plus de 300 Agences dans les principales Villes du
Monde entier et accepte des REPRESENTANTS sérieux
partout où elle n'est pas représentée.

En annonçant leurs marchandises
dans

LE PRIX COURANT

les manufacturiers et les commerçants en gros peuvent
être sûrs de faire une

PUBLICITE PROFITABLE,

car notre journal est lu régulièrement par la plupart
des marchands canadiens-français.

VINS ET LIQUEURS

A PROPOS DE PROHIBITION

Depuis quelque temps, on ne parle dans les milieux parlementaires que de prohibition. Il a été en effet question, comme nous l'avons déjà annoncé, d'instituer la prohibition totale pour notre pauvre province, à partir du 1er mai 1919. Ainsi donc, on ne s'en tiendrait plus aux réglementations raisonnables, aux mesures restrictives jugées nécessaires, on pousserait tout à l'extrême pour ne pas employer le mot "fanatisme" qui est bien près de signifier la même chose! Cet état d'esprit dans notre gouvernement provincial est vraiment navrant et l'on peut se demander quelle autorité a pu déteindre aussi soudainement sur cette chambre qui semblait vouloir respecter la volonté de la majorité des citoyens de notre province, et qui s'apprête, par un projet de prohibition, à aller directement à l'encontre des principes de liberté qui animent notre race.

On dirait d'ailleurs qu'à l'heure actuelle, nos gouvernants ici ou d'ailleurs, sont atteints d'une maladie dangereuse qui se manifeste par une manie implacable et un désir frénétique de tout changer, de tout bouleverser. Ceci est noir, nous le ferons blanc; ceci est blanc, nous le ferons noir. Telle semble être leur ligne de conduite, et dans toutes les résolutions on rencontre cet esprit maladif que l'on taxe d'extrémiste.

Il convient cependant, dans les temps difficiles que nous traversons, (difficiles par les heurts, les divagations, les clameurs des fanatiques et les obstructions des faux patriotes et non par défaut de prospérité ou manque d'activité commerciale) il conviendrait — disons-nous — que ceux qui sont à la tête de nos administrations gardent un sang-froid imperturbable, au lieu de se faire les interprètes et les propagateurs des exagérations et des mesures extrêmes.

A entendre parler certains parlementaires, nous devons nous imposer cent fois plus de privations que les gens de Londres ou de Paris, ou même de Berlin, et subir des restrictions cent fois plus sévères que ceux qui sont à quelques milles de la ligne de feu et qui se rient des mesures drastiques qu'on tente ici de nous imposer. A quoi rime ce zèle intempestif et où veut-on en venir? Le flegme britannique a-t-il fui des Anglais transplantés sur le sol canadien, et sont-ils devenus des êtres impulsifs qui s'affolent sans raison à la moindre alerte ou au plus petit nuage qui assombrit l'horizon économique du pays. Et cela se gagne! Voilà Québec aussi qui veut tout bouleverser, tout chambarder. Pour faire plaisir à qui? Nous nous le demandons d'une façon incrédule, car nous ne sommes pas loin d'imaginer d'où souffle ce vent de prohibition et quels en sont les instigateurs. Il est tellement vrai que ce projet de prohibition émane d'un parti, que lorsqu'il sera présenté en chambre, il ne sera discuté que mollement par quelque député qui aura quelque sursaut de fierté et quelque regret de s'en laisser imposer de la sorte par une secte qu'il réprouve et dont il subit l'influence pour ne pas déplaire à M. Y ou à M. X. qui briserait sa carrière politique s'il osait trop insister et élever la voix plus que la comédie parlementaire ne le permet-

Nous aurons la prohibition, c'est évident, il n'y a rien pour l'éviter, puisque les hauts dignitaires qui ont charge de nos pouvoirs s'en servent contre nous et nous en assomment. Et cependant, on ne saurait accepter pareille mesure sans s'y opposer énergiquement, quand bien même on saurait que les cris de détresse sont lancés en pure perte; nul ne saurait empêcher l'homme qui se noie de crier au secours alors que nul moyen de sauvetage ne s'offre à sa vue.

Plaider la cause de la consommation raisonnable des boissons à base d'alcool, est un service, non un outrage aux bonnes mœurs, et comme ici-bas, il faut que les passions humaines se développent dans un sens ou dans un autre, nous redoutons fort que la compensation qui suivra l'arrêt de prohibition n'abaisse le niveau moral de notre population.

LES OUVRIERS DEMANDENT LE STATU QUO SUR LA BIÈRE

On vient d'apprendre que le gouvernement pourrait bien être forcé, par les ouvriers, d'amender sa loi de prohibition de telle sorte qu'elle n'affecte pas la bière. Les ouvriers ont profité de leur séjour dans la capitale fédérale, où ils sont venus rencontrer le gouvernement pour discuter les grands problèmes qui sont à l'étude pour demander à sir Robert Borden d'avoir à modifier sa loi de prohibition en permettant la fabrication de la bière. Cette demande est incluse dans le memorandum présenté par les ouvriers au gouvernement comme résultat de leur conférence avec le cabinet de guerre.

Que fera le gouvernement de cette demande? Personne ne le sait encore; mais la question semble l'embarrasser quelque peu.

LE VIN FRANÇAIS AU CANADA

La Chambre de Commerce a publié à différentes reprises, des articles sur l'importation du vin français au Canada, et dans l'un d'eux elle donne sur cette question d'actualité les opinions suivantes:

Nous avons montré comment l'usage du vin, en tant que boisson, devrait être considéré comme un tonique et un des meilleurs agents contre l'alcoolisme. Il a été prouvé, d'ailleurs, que dans les départements vignobles de France, l'alcoolisme n'existe pas et que, dans ces mêmes départements, la durée moyenne de la vie est plus longue que dans les autres départements.

La France a passé des lois sévères depuis le début de la guerre pour diminuer la consommation de l'alcool, encourageant, d'autre part, le commerce et l'usage du vin.

Les Etats-Unis passent en ce moment des lois qui frapperont de taxes les alcools mais qui permettront l'usage du vin et de la bière.

Au Canada, plusieurs provinces ont déjà signifié leur volonté de prohiber l'usage de l'alcool. D'autres provinces étudient les moyens d'en réglementer l'usage ou d'adopter des mesures passées en France et qui sont à la veille d'être mises en force aux Etats-Unis.

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTILLATEURS DE

“White Wheat” “No 83” “3 Star Rye”

MEAGHER BROS & CO., Agents, MONTREAL

De grandes brasseries canadiennes ont commencé dans les journaux, une campagne active en faveur de l'usage de la bière; des articles très documentés et fort bien rédigés paraissent tous les jours dans la presse anglaise et française; des analyses, des statistiques et des rapports sont publiés pour démontrer que la bière peut être considérée comme un aliment, un stimulant tonique, et que son usage modéré est non seulement hygiénique, mais qu'il est le meilleur moyen de combattre l'alcoolisme et l'emploi des liqueurs fortes et boissons distillées à base d'essences et dans lesquelles la teneur en alcool est élevée.

Ces brasseries ont de plus à lutter contre ceux qui voudraient empêcher l'usage de la bière, en prétextant que sa fabrication nécessite l'emploi de grains, d'orge principalement, qui pourraient être mis en réserve pour l'alimentation. La fabrication du vin n'a pas cet inconvénient et on peut répéter, en sa faveur, les mêmes arguments que ceux qui sont présentés journellement dans la presse canadienne, recommandant l'usage de la bière, avec ceci en plus, que le vin a des qualités toniques, digestives, fortifiantes et reconstituantes que ne possède peut-être pas la bière.

En tout cas, il est certain qu'une campagne devrait être faite en faveur de l'usage du vin. Mais une pareille campagne demande des spécialistes et des fonds; il faudrait trouver des viticulteurs et des médecins pour écrire des articles techniques sur les vins; d'autres, au besoin, pour faire des conférences; il faudrait des fonds pour faire paraître ces articles dans les principaux journaux et pour faire une campagne de publicité intelligente.

Une telle campagne servirait les intérêts du commerce des liqueurs, car elle légitimerait la vente des boissons alcooliques puisque le vin courant contient de 10 à 11 degrés d'alcool et n'en est pas moins et par cela même, une boisson saine et hygiénique en tous points recommandable.

LES MAUVAIS GOUTS DES VINS

Les vins prennent quelquefois un goût de pourri ou de croupi, qui les rend impropres à la consommation. Dans beaucoup de cas, la fétidité provient de la présence de l'acide sulfhydrique; cette infection se produit notamment lorsque les vignes, reconnues tardivement malades, sont traitées, en fin de saison, par le soufre, qui recouvre encore les grains au moment de la cueillette. Le sulfitage de la vendange, s'il est exagéré, peut également provoquer certaine altération; la fermentation donne alors naissance à des composés sulfhydriques, communiquant aux vins l'odeur et le

goût des oeufs pourris; certaines races de levures exercent particulièrement cette action réductrice, aussi l'accident est-il à craindre si le vin est laissé longtemps sur les grosses lies qui renferment beaucoup de ferments. Dès lors on conseille toujours de décuvier rapidement quand on a pratiqué le sulfitage à la vendange.

Pour obvier à l'inconvénient signalé, lorsqu'il s'est produit, on a recours à l'aération, au méchage et à l'emploi des sulfites, et, bien que l'odeur du pourri, puisse provenir d'un sulfitage, le remède n'est pas paradoxal, attendu que l'acide sulfureux et l'acide sulfhydrique se décomposent mutuellement, ce qui rend le liquide absolument inodore. Toutefois l'odeur peut reparaitre sous certaines influences.

On peut également débarrasser le vin de l'hydrogène sulfuré en le faisant séjourner dans des récipients contenant de la tournure de cuivre; il se forme un sulfure insoluble qui est facilement séparé par les soutirages, et il n'y a pas à craindre l'action, d'ailleurs peu nocive, des sels de cuivre, dont il ne reste que des traces insignifiantes dans le vin tiré au clair.

Le goût de pourri ou de croupi n'est pas toujours imputable aux composés sulfhydriques. Pour assurer l'étanchéité des vaisseaux de bois, on les remplit souvent d'eau quelques jours avant la vendange; le tissu ligneux s'imprègne progressivement, les fibres se gonflent et les vides se trouvent ainsi bouchés tant entre les lames que sur leurs surfaces. Si l'eau est laissée trop longtemps en contact avec le bois, il se développe une série de fermentations bactériennes qui amènent rapidement une véritable putréfaction, et c'est pour cette raison qu'il est toujours recommandé de ne jamais laisser séjourner l'eau dans des récipients de cette nature, car la putréfaction se communique rapidement au bois, qui alimente les bactéries en leur fournissant les substances nécessaires à leur existence et facilite ainsi leur multiplication, en les fixant sur les parois.

Voilà pourquoi il est toujours prudent, lorsqu'on "abreuve" les fûts, les foudres ou les cuves, d'ajouter à l'eau qui doit y séjourner quelque temps, un peu de bisulfite, afin d'empêcher la formation des germes, ou encore de l'acide tartrique.

PROBABILITE

Il est fort probable que dans la loi de prohibition qui sera proposée au parlement de Québec, il y aura quelque tolérance prévue pour la bière et le vin.

RENSEIGNEMENTS COM-MERCIAUX (suite)

ABANDON JUDICIAIRE

Par Alice Lauzon, épouse de Edgar Fréchette, E. Fréchette et Cie, Montréal. U. Lauzon, gardien provisoire.

Florence McCarthy, épouse séparée de biens de Thos. Alph. Déry, et Marie. Anne Roch, épouse séparée de biens de Conrad Comtois, A. Deery & Co., Reg., Montréal, R. H. Aston, gardien provisoire.

Alice Lauzon, épouse de Edgar Fréchette (E. Fréchette & Co.), Montréal, Urgel Lauzon, gardien provisoire.

Par O. Gagnon, Montréal, N. Gagnon, gardien provisoire.

CURATEURS

J. Sauvé, Montréal, Michaud et Desrosiers, curateurs.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Boucher & Crotty v. F. F. Smith, \$58.
Fashion Craft Mfg., Ltd v. H. Wagues, \$67.

D. Brodeur v. J. Annesse, \$89.

Mme E. Roussel et vir v. F. Boisdoré dit Barbeau, \$20.

E. Hardy v. Ovide Martel, \$27.

S. Hatz v. M. Klarman, \$85.

J. P. Nugent v. J. S. Dunn, \$34.

S. Croysdill v. Alf. G. Lang, \$56.

M. Gordon v. W. Perras, \$12.

J. Lapointe v. A. Simo, \$25.

Can. Mfg. Importing and Dist. Co., v. H. A. Jones, \$19.

Rockstein and Guttman v. M. Poudrier, \$46.

J. A. Roberge v. N. Martin, \$62.

J. V. Lapierre v. M. Brault, \$52.

P. Kennedy et al v. F. J. C. Pulos, \$10.

W. Drouin et R. Boucher, \$21.

EXECUTIONS EN COUR SUPÉRIEURE

A. Poitras v. Mlle A. Leriche, \$4,435.

Wilson Paterson Co., Ltd. v. F. P. Leblanc, \$1,423.

Mme E. Goulet v. Mlle G. Carignan, \$11.

J. A. Vaillancourt Ltd v. U. Dufresne, \$109.

E. A. Lespérance v. J. Hamelin, \$248.

Mme R. Weissman v. M. Zelicovitch, \$117.

R. Légaré v. A. Tremblay, \$231.

H. Liverman v. S. Travitzki, \$188.

L. Bailen v. Mme E. H. Wilkelmy, \$141.

Crédit Foncier v. D. Lalonde, 1re classe.

Au Commerce de Vins et Liqueurs

NOUS recevons et avons actuellement en stocks des quantités limitées des marques bien connues telles que:

WHISKY ECOSSAIS

Sandy Macdonald, 10 ans.

Sandy Old Highland Malt, 20 ans.

Greenlees Bros'. Grand Old Parr.

Buchanan's Red Seal.

Buchanan's Black and White.

Usher's O.V.G.

Usher's Special Reserve.

Usher's Green Stripe.

Dewar's Special.

Dewar's Blue Label.

Dewar's Special Liqueur.

Kilmarnock Red Label.

Haig & Haig "Five Stars".

Haig & Haig "Pinched Bottles".

Bulloch Lade Gold Label.

King George the IV, Gold Label.

WHISKY IRLANDAIS

Burke's

Dunville's.

Old Bushmills.

COGNACS

Martell Une Etoile.

Martell Trois Etoiles.

Martell V.S.O.P.

Jules Robin.

Hennessy Une Etoile.

Hennessy Trois Etoiles.

Gordon's London Dry Gin

Vermouth Italien Martini & Rossi

Aussi des importations de: Sherry Gonzales & Byass; Port de J. W. Burmes-ter; Clarets et Sauternes de Barton & Guestier; comprenant: Floriac, Médoc, Margaux, St-Julien, Pontet-Canet, Graves, Sauternes, Barsac, Haut Sauternes, Château Yquem, Château Margaux, Château Lafitte, Château Latour, Château Leoville, Bourgognes de Dufouleur, père et fils et Cte Marey & Liger Bélair comprenant, Macon, Beaujolais, Beaune, Pommard, Nuits, Volnay, Chambertin, etc.

Un assortiment complet de Liqueurs Françaises et Hollandaises comprenant: Crème de Menthe, Curaçao, Marachino, Kummel, Kirsch, Crème de Cacao, Crème de Cassis, Crème de Roses, Crème de Violettes, Peach Brandy, Orange Brandy, Bénédictine, etc.

HIGH WINES 50 O. P.

(WHISKY EN ESPRIT)

Gooderham & Worts Ltée, Hiram Walker & Sons, Ltée, H. Corby Dist. Co., Ltd., et Parker.

RYE EN CAISSES ET EN FUTS

Rye "Imperial" et "Club" de Hiram Walker; "Spécial" de Gooderham & Worts; "Majestic" de Corby et "83" de Seagram.

GIN MELCHER CROIX D'OR

Quelques-unes de ces lignes sont actuellement en route de St. John, Halifax et Portland. Prix et quantité que nous pouvons fournir à chaque client seront donnés sur demande.

Lawrence A. Wilson Cie, Limitée

*La plus importante maison de Vins
et Liqueurs du Canada*

**Bureau-Chef: 83, 85 et 87 rue Saint-Jacques,
MONTREAL**

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus
pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

Cotations Alcools — Whiskeys — Gins — Cognacs — Rhums Champagnes — Vins — Eaux Minérales.

Plusieurs commerçants de liqueurs refusant, depuis un certain temps, de faire publier les prix de leurs marchandises, parce que ceux-ci peuvent varier d'un jour à l'autre, nous ne pouvons garantir l'exactitude de toutes les cotations ci-dessous.

ALCOOLS CANADIENS EN BARILS		En barils	5.10	Recreation, Screw Top, 40 u-p 10	
65 O. P.	Le gall.	Marshall's Royal		Oz. Flks. 32s.	9.00
Hiram Walker and Sons, Ltd (3)		En barils	2.74	Recreation, Screw Top, 40 u-p 8	
En barils		Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)		O. Flks. 36s.	9.00
Gooderham and Worts (4)		Canadian Club Whisky en fût		Recreation, 40 u-p ½ Gal. Jugs	11.00
En barils	5.60	Imperial Whisky en fût		6s.	
Montreal Products Co., Ltd. (4)		Expédiés en barils d'environ 42 gal-		Recreation, 40 u-p 1 Gal. Jugs	21.25
En barils	6.55	lons.		6s.	8.75
General Distilling Co. (3)		Expédiés en demi barils d'environ 28		Old Rye, 25 u-p Qrts. 12s.	
En barils		gallons.		Old Rye, 25 u-p ½ Gal. Jugs	13.00
Nouveaux prix		Expédiés en quart de barils d'environ		6s.	24.25
J. P. Wiser & Son, Ltd, (2)	7.10	10 gallons.		Old Rye, 25 u-p 1 G 1 Jugs 6.	
H. Corby Distillery Co., Ltd. (39)		Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)			
En barils	6.60		Demi-		
50 O. P.		A la caisse: Quarts Flasks flasks		GIN	
Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)		Canadian Club		Melchers (12) Gold Cross	
En barils		Impérial		Rouge	20.00
Gooderham and Worts (4)		Walker's Old Rye, 3 ans de bouteille.		Vert	12.00
En barils	6.00	H. Corby Distillery Co., Ltd. (39)		Violet	10.00
Montreal Products Co., Ltd. (4)		Spécial, Selected 12's	10.25	Wilson's Old Tom, qts (12)	13.00
En barils	5.90	Majestic 12s	8.25	Wilson's Old Tom, 24 flks. (12)	14.00
General Distilling Co. (3)		Whisky blanc 12s 40 U. P.	7.50	Club Old Tom (24 flks.) (12)	14.00
Ditto, 50 O. P. spirits		Whisky blanc 16s 40 U. P.	8.00	Club Old Tom Qts. (12)	15.00
H. Corby Distillery Co., Ltd. (39)		3-12-15 RYE WHISKEY		Club Old Tom (24 flks.) (12)	16.00
En barils	6.00	J. P. WISER AND SON (2)	Case	Colonial Dry Gin, qts. (12)	16.00
J. P. Wiser & Son, Ltd.	5.35	Red Letter, 25 u-p	Qrts. 1s.	Gordon's London Dry	25.00
RYE WHISKIES		Export, 25 u-p	Qrts. 12s.	Gordon's Old Tom	25.00
Le gall.		Export Traveller, 25 u-p Flks.		Gordon's Sloe Gin	25.00
J. P. Wiser & Son, Ltd (2) 25 up	3.30	60s.	11.75	Empire Plymouth Gin, qts. (12)	9.50
Rye Whiskey (39) 25 U P	3.10	Recreation, 40 u-p	Qrts. 12s.	Empire Sloe Gin, qts. (12)	10.00
H. Corby Distillery Co.		Recreation, 40 u-p Impl. Qrts.		Scott & Son, Sloe Gin, qts (2)	9.00
En cas		12s.	10.50	Scott & Son, Sloe Gin, pts	10.00
Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)		Recreation. 40 u-p Amber Pts		Red Ribon Gin (2)	
En barils, 25 U.P.		24s.	9.50	Rouge	14.50
Gooderham and Worts (4)		Recreation, 40 u-p Amber 10 Oz.		Verte	8.00
		Flks. 32s.	9.00	Violet	5.55

Red Top Gin (18)

Rouge	18.50
Verte	11.00
Violette	9.25

Gin Red Bird (18)

Rouge	17.35
Vert	10.25
Violette	8.30

Greenless & Co., London, Eng. (14)

"London Dry", p. cs., 12 bout.	8.00
"Old Tom", p. cs., 12 bout.,	8.00
"Old Tom" and "London Dry",	
le gallon, en baril,	3.25 3.50
Lawrence A. Wilson Co., Ltd., (14)	
Sloe Gin, à la caisse	9.50

Blankenheyn & Nolet's Distillerderij,

Rotterdam, Hollande (14)	
"Key Brand", caisses rouges, 15	
grandes bouteilles	
"Key Brand", caisses vertes, 12	
bouteilles moyennes	
"Key Brand", caisses violettes,	
24 petites bouteilles	
"Old Geneva Afrikander", 24½	
jarres en pierre	
"Old Geneva Afrikander", 12	
jarres en pierre	

RHUMS DE LA JAMAIQUE

J. B. Sherriff & Co., Ltd. (4)	
Bell, par cse	12.50
Bell, 35 O. P., par gall.	7.00
Blue Star, 35 O. P., par gall.	6.50
Rhums (2) c-s 12 c-s 24 c-s 48½	

	Qrts.	Pts.	Splits
J. W. Turner (2)	9.25	9.75	
Mendoza & Cie	7.00	8.00	
Norton & King	6.25	32	7.50

COGNACS

Bisquit Dubouché (3) quts., une	
étoile	
Bisquit Old Liquor Brandy 20 ans	
Bisquit V.V.S.O.P. Brandy 55 ans	

Jas. Hennessy & Co. (4)

Une étoile	\$22.00
Trois étoiles	26.00
V.O.	30.00

Martel & Co. (1)

Une étoile	22.00
Trois étoiles	26.00
V.O.	30.00
V. S. O. P.	36.00

Renault & Co. (9)

S. V. O.	20.00
Club Brandy	22.00
50 Yars Old	48.00
Une étoile	

E. Normandin & Co. (15)

Spécial qts	14.00
V. S. O. P. qts	20.00
30 ans d'âge, qts	28.00

Boutelleau & Co. (13)

F. P., pts.	16.50
F. P., qts.	15.50
F. P., Imp. ux fl.	00.00
F. P., 24 fl.	16.00
Un diamant, qts.	17.00
Deux diamants, O B., qts.	19.00
Trois Diamants, V.O.B., qts.	20.50

Quatre diamants X. V. O. B.

1831, qts.	22.50
1824, qts.	27.00

P. Frapin & Co. (12)

24 flacons, 10 onces	17.00
Spécial, 20 ans.	22.00
24 bout. chopines	17.50
Réserve, 25 ans	25.00
Liqueur, 30 ans	30.00

**Cognac, City Distillers' Association,
Cognac, France (14)**

"Trois Etoiles", vienx brandy.	
p. cs., 12 bouteilles	
"Trois Etoiles", vieux brandy.	
p. cs., 24 demi bouteilles	

"Trois Etoiles", vieux brandy,

p. cs., 32 flasks	
"Cachet d'Or", p. cs., 12 lon-	
gue sbouteilles	
"Doctor's Friend", p. cs., 12	
bouteilles	
"V.O.", vieux brandy fin, p. cs.,	18.50
12 bouteilles	
"V.S.O.P.", vieux brandy, fin.	
p. cs., 12 bouteilles	
"X.X.O.", vendange 1875, (long	
cou), p. cs., 12 bouteilles	24.00
Lawrence A. Wilson Co., Ltd. (14)	
Wilson's, V.V.S.O.P., 1875, cognac-	
brandy, par caisse de 12 pin-	
tes	24.00

Jimenez & Lamothe (4)

***	bout.
1865 Liqueur	bout.

Ph. Richard (2)

	c-s	Qts
Ph. Richard, S. O. 40 ans	28.00	
Flute 20 ans	20.00	
Medicinal	20.00	
V. S. O. P.	18.00	
Spécial Reserve.	17.50	
V. S. O.	17.00	
V. O.	14.50	
J. M. Boutin & Cie Alligator bord	10.50	
F. Marion XXX	8.00	
Chs. Couturier XXX	10.00	
Parville & Cie XXX	7.00	
Valin & Frère XXX	6.25	

Toutes ces marques de Cognacs	
En caises de 24½ Bout.	[\$1.00 de plus
En caisse de 24 Flasks	[par caisse
En caisse de 48½ Bout.	[-2.00 de plus
En caisse de 48½ Flasks	[par caisse

Cognac en Futs

	Gal.
Ph. Richard	5.50 8.25
Ch. Couturier	4.55 5.50
Parville & Cie	3.25

"3 LEADERS"

Wm. DOW ALES STOUTS

ET

Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au "Département des commandes par la poste", 38 Square Chaboillez, Montréal.

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS. . . .

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place prééminente dans son magasin--en faisant--sienne--la--publicité--des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

CANADIAN POSTER COMPANY,

EDIFICE LEWIS, MONTREAL

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.



HIRAM WALKER & SONS, Limited

DISTILLATEURS ET ENBOUTEILLEURS EN ENTREPOT

WALKERVILLE, ONTARIO (CANADA)

ETABLIE EN 1858

SUCCURSALES:

LONDRES, NEW YORK, CHICAGO

SAN FRANCISCO, VICTORIA (C. A.)

“CANADIAN CLUB”

“IMPERIAL”

“WALKER’S OLD RYE WHISKY”

Prix et informations sur demande faite à nous-mêmes ou à MM. WALTER
R. WONHAM & SONS, Agents pour la Province de Québec.



TABAC NOIR A CHIQUER



Black Watch

Ses ventes augmentent sans
cesse et sont une source de
profits pour les marchands
qui le recommandent.

*Vendu par tous les marchands
en gros*

.. CIGARES ET TABACS ..

COUP D'OEIL RETROSPECTIF

En terminant l'année 1917, l'United States Tobacco Journal constate que ce fut une année sans précédent en carnage, en destruction et en dévastation. D'un autre côté, ajoute ce journal, 1917 fut aussi une année sans précédent au point de vue de la prospérité et de la production de richesse pour les Etats-Unis. Alors que presque tout le monde entier est engagé dans la lutte la plus sauvage pour tuer les hommes des nations adverses et leur pouvoir économique, l'influence économique des Etats-Unis a atteint des hauteurs que n'avaient même pas prévues les plus vastes imaginations. Parmi ce développement économique général, le commerce du tabac et ses industries ont eu leur large part. Ceux qui ont le plus profité de cette prospérité sont les cultivateurs de tabac. On n'aurait jamais pu supposer que se réaliserait une telle prospérité au bénéfice des fermiers du Nord, de l'Est et du Sud, non pas tant du fait de l'augmentation de production que de l'augmentation fabuleuse de la valeur de la récolte. Les récoltes de tabac de toutes les sortes et qualités, quelles que fussent leur condition se vendirent sans la moindre sollicitation, à des prix inespérés qui firent la fortune des producteurs.

On aurait pu considérer comme une illusion fantastique que le Burley put jamais atteindre le prix de trente-cinq cents, soit plus que le double du prix jamais atteint, et cependant, l'année 1917 vient de se terminer avec un chiffre de ventes d'une grosse quantité à ce prix. En dépit de la guerre européenne qui, au début menaça d'arrêter entièrement l'exportation de tabac du Sud, les stocks en mains se dégarnirent comme par enchantement, causant par le fait même une augmentation formidable. D'un autre côté, alors que les tabacs domestiques en feuilles pour cigares sont presque étrangers à l'exportation, le flot croissant d'une grosse consommation stimulée par les industries de guerre semble avoir eu le même effet sur eux. Les prix des récoltes domestiques ont doublé. Tous les vieux stocks entre les mains des fermiers aussi bien que des "packers" disparurent au fort de la compétition avec la conséquence que la valeur des nouvelles récoltes doubla également dans tous les districts producteurs de feuilles de cigares du pays. Les "packers" de feuilles et les marchands eurent naturellement leur part de cette augmentation des prix et si leurs profits ne furent pas proportionnellement aussi élevés, ils furent certainement assez importants pour dépasser de loin toutes les recettes précédentes.

Les marchés de la feuille de cigare dans tous les Etats-Unis furent, pendant l'année, d'une activité continue et le volume d'affaires ne fut limité que par le manque d'approvisionnement et non par les prix sans cesse augmentés.

Dans cette abondance de profits, cependant, ce fut l'industrie du cigare qui fut la moins bien partagée. Sous l'impulsion de l'augmentation générale de consommation, l'industrie du cigare progressa naturellement. Sa production augmenta de près de 500.000.000 pendant l'année, ce qui témoigne de son activité.

Mais l'avantage de ce surcroît d'activité ne rapporta pas de brillants résultats, comme dans les autres industries. L'industrie du cigare fut handicapée par l'énorme augmentation du coût de la matière première, par l'élévation constante de l'échelle des salaires, par le progrès régulier de toutes les dépenses à côté, alors qu'une petite marge supplémentaire ne vint que compenser très imparfaitement cette hausse générale. Ce handicap était dû à la négligence de la part de l'industrie du cigare à prendre avantage des opportunités saisies avec empressement par toutes les autres industries.

L'abstention de l'industrie du cigare d'élever ses prix pour couvrir toutes les grosses hausses qu'elle avait à subir par suite des exigences inévitables des temps, a été due à la pratique traditionnelle de la fixité des prix, pratique incompatible avec les temps anormaux que nous traversons.

Pour ce qui est des industries du tabac manufacturé et de la cigarette elles profitèrent de l'augmentation des affaires. Encore que handicapées également par la hausse de leur matière première, le volume de leur production atteignit de tels niveaux que les profits réalisés (même infinitésimaux dans leur unité) se traduisirent dans l'ensemble par d'importants profits. La production de la cigarette battit tous les records, gagnant ainsi l'appréciation officielle d'être devenue un des articles nécessaires dans l'armée et la marine. Ce fait reconnu fut d'une valeur inestimable pour son expansion.

Quant au commerce du tabac en détail, il a joui d'une activité remarquable au cours de 1917 et dut cette prospérité au fait qu'il comprit à temps la nécessité d'obtenir des prix plus élevés de ses marchandises sans tenir compte des coutumes préjudiciables. Beaucoup de marchands résistèrent au début à ce bouleversement des prix, mais ne tardèrent pas à comprendre qu'ils devaient s'y soumettre et suivre le courant. On peut donc dire que, dans l'ensemble, l'année 1917 a été pour le commerce du tabac une des meilleures jamais enregistrées dans les annales de cette branche commerciale et il est à espérer que 1918 ne le cèdera en rien à la précédente année, au point de vue activité et sera particulièrement profitable aux commerçants de tabac.

NOUVELLES DE LA HAVANE

Les détenteurs de Partido resagos entretiennent à présent quelque crainte que la nouvelle récolte atteigne le marché avant qu'ils aient eu une chance de disposer de ce qu'ils ont, si le calme actuel de la demande pour enveloppes Partido et resagos continue. Les perspectives de récolte sont encore plus favorables pour les Remedios quoiqu'un froid subit ait retardé temporairement la croissance des plantes. Depuis, la température s'est modérée considérablement, et les vagues ont confiance de pouvoir obtenir une grosse récolte, pourvu que Dame Nature leur dispense un peu plus de pluie à présent et dans la seconde quinzaine de février. La croissance du plant principal est assurée,

même s'il ne pleuvait pas, et cela seul, fournirait la même quantité que l'an dernier, ce qui signifie que s'il vient un peu de pluie, la récolte se trouvera doublée.

D'après les différents rapports en mains, la récolte du Partido promet d'être au moins aussi large que celle de l'an dernier, et comme l'irrigation est employée sur une vaste échelle dans cette région, les planteurs n'invoquent pas autant la pluie que dans les autres parties de l'île.

La récolte de Vuelta Abajo est encore douteuse, car les pluies qui survinrent ne furent pas bien distribuées sur toute la région.

Elles furent bonnes dans certaines parties et la récolte y semble en bonne voie, tandis que dans d'autres parties les *vegüeros* se plaignent de la sécheresse. Quoique suffisamment de pluie soit tombée sur la côte nord et dans les régions montagneuses, on se plaint principalement dans les terres basses, où croît ordinairement la plus belle feuille. Quelques gros planteurs ont le bénéfice de systèmes d'irrigation, et sont en mesure de produire une feuille acceptable, même dans les années de sécheresse, mais la plupart des petits *vegüeros* ne sont pas en position si fortunée. Au demeurant, la pluie naturelle est bien préférable et l'habileté humaine ne peut suppléer à l'absence de soleil et de pluie aussi bien qu'à la température humide qui produit les meilleurs résultats de culture. Les fermiers intelligents ne se servent de l'irrigation qu'à la nuit. Il y a cependant un certain défaut dans l'arôme des feuilles traitées par les procédés humains comparés avec l'action de la nature. Heureusement, le plant de tabac peut supporter une longue sécheresse et revivre merveilleusement avec une bonne ondée, c'est pourquoi il y a lieu de s'attendre à une bonne récolte dans le Vuelta Abajo.

Les exportations de tabac en feuille de La Havane par le Morro Castle ont consisté en 435 caisses, contenant 2,330,990 cigares, qui furent consignés aux pays suivants : à la Grande-Bretagne, 1,706,140 ; aux Etats-Unis, 500,850 ; à l'Australie, 74,000 ; au Canada, 36,000 ; à l'Afrique Anglaise, 11,000, et au Congo Belge, 3,000 cigares.

Les exportations de tabac en feuilles de La Havane pour la dernière semaine de décembre, s'élevèrent à 13,222 balles, qui furent distribuées aux pays suivants : à tous ports des Etats-Unis, 6,889 ; au Canada, 1815 ; à la Grande-Bretagne, 321 ; à l'Espagne, 135, à la France, 2,013, et à la République Argentine, 2,049 balles.

Les manufacturiers de cigares de La Havane sont plus occupés qu'ils ne l'espéraient vers la fin de l'année. Les exportateurs américains ont déjà commencé à commander plus de cigares des tailles courantes régulières et ceci, avec les commandes anglaises encore non remplies, la bonne demande d'Espagne, de France, de l'Amérique du Sud, d'Australie, a permis de ne pas renvoyer de personnel de cigariers, comme on le redoutait. Au demeurant, toutes les manufactures ne sont pas aussi favorisées, car le gros des commandes a été distribué parmi les manufactures les plus importantes et les plus connues.

LA CULTURE DU TABAC EN FRANCE

Il y a 47,259 planteurs de tabac autorisés en France, qui récoltent environ 49 000 000 de livres de tabac sur 50.000 acres de superficie. Le monopole de l'Etat, en outre de prendre tout le tabac récolté en France, achète tous les ans 55,000,000 de livres de tabac récolté dans les pays étrangers.

L'ORIGINE DU TABAC BURLEY ET SA POPULARITE CROISSANTE

La récolte mondiale annuelle du tabac, dépasse deux milliards de livres. Les Etats-Unis produisent environ un tiers de tout le tabac cultivé et l'Etat du Kentucky en fournit à peu près 450,000,000 ; la Caroline du Nord qui arrive en second lieu, en donne 300,000,000 de livres ; la Virginie qui prend le troisième rang, produit 150,000,000 de livres et le Tennessee et l'Ohio récoltent chacun 100,000,000 de livres. Ce sont là les principaux centres de production du tabac aux Etats-Unis.

« Le type de Virginie clair, tient la première place en popularité dans la demande mondiale. Il est doux et de texture fine ; sa couleur est citron, et aucune autre sorte ne convient comme lui pour enveloppes de palettes, pour la fabrication de cigarettes, aussi bien que pour être fumé dans la pipe. Et c'est pour cela qu'il est le type le plus largement employé qui soit le plus cultivé aux Etats-Unis. Cette sorte de tabac est fournie par l'Amérique à presque toutes les nations de la terre en quantités plus ou moins considérables, et il semble qu'aucun autre pays ne possède le climat requis, le sol et la main-d'oeuvre habile pour produire ce type particulier de tabac.

Cette sorte de tabac fut introduite dans le commerce anglais vers l'année 1586, par sir Walter Raleigh, et les historiens disent qu'en ce temps-là, le tabac était employé comme moyen d'échange en place de monnaie.

Pendant un siècle ou plus, en Kentucky, il n'y avait qu'un type de tabac connu, comme le Pryor, et qui était principalement cultivé dans le Kentucky ouest, et aussi en Tennessee, et alors qu'il n'y avait qu'une demande domestique limitée pour cette sorte de tabac, les principaux acheteurs de ce produit étaient : la Grande-Bretagne, la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Autriche-Hongrie, la Belgique, l'Afrique et parfois la Russie. Cette sorte de tabac était trop fortement imprégnée de nicotine pour devenir universellement ou extensivement employée.

En 1864, dans le comté de Brown, Ohio, un homme du nom de Burleigh, passant un jour dans son champ, découvrit une espèce particulière de tabac, poussée à la racine d'un arbre. Il en planta la graine et cultiva la plante dont l'apparence lui plut. Il la transplanta alors dans le comté de Mason, dans le Kentucky. La superficie de culture fut graduellement étendue, jusqu'à ce qu'elle couvrit complètement le Kentucky. Les principaux manufacturiers trouvèrent que ce tabac avait de grandes qualités de douceur du fait de son faible degré de nicotine et de sa texture très poreuse, et qu'il convenait au débutant aussi bien qu'au vieillard, et c'est ainsi que se répandit cette culture dans le Kentucky, l'Ohio, le Missouri et la Virginie Ouest, qui produisent actuellement presque exclusivement ce type de tabac dont ils donnent environ 300,000,000 de livres annuellement. Il n'y a que quelques années que le Burley fut employé comme tabac à pipe, mais cette consommation a augmenté rapidement et l'on ne saurait dire sous quelle forme ce tabac se vend le plus, en tablettes, comme en tabac à chiquer ou comme tabac à pipe.

Une autre branche de l'industrie du tabac qui s'est familiarisée avec le type Burley est celle composée des producteurs de cigarettes.

Pour obtenir la couleur et la texture voulues, ce type de tabac a été soigneusement cultivé par des experts dans le Kentucky-centre, dans des terres à g'aïse, et ils



La popularité toujours croissante du

TABAC A CHIQUER COPENHAGEN

est due à ce que sa qualité supérieure et sa saveur distinctive ont toujours été maintenues depuis son origine.

**VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS
EN GROS**

ont obtenu une feuille de haute qualité qui répond aux exigences de la manufacture de la cigarette. Il n'y a que depuis quelques années que de vendre une récolte de Burley à \$15.00 les 100 livres était une chose inconnue, encore que l'an dernier le prix moyen de cet Etat fut plus élevé que cela et cette année on peut être sûr d'y voir régner le prix de \$25.00, nombre de fermiers ayant même vendu de \$30.00 à \$35.00; l'un ayant vendu à \$40.00, un autre ayant refusé \$50.00 par 100 livres pour toute sa récolte, ce qui implique un rapport de \$300 à \$500 par acre, soit plus que la valeur de la terre sur laquelle ce tabac est produit.

PAS DE TABAC BON MARCHÉ

Les manufacturiers de petits cigares doivent payer plus du double et ne peuvent obtenir que de faibles quantités de stock.

La situation difficile qui s'offre aux manufacturiers de petits cigares est mise en évidence par les chiffres qui représentent l'augmentation du tabac.

Si l'on compare les prix d'aujourd'hui avec ceux d'avant-guerre, on cesse de se montrer surpris que les manufacturiers de petits cigares proclament qu'ils ne font pas d'argent.

Feuilles larges pour enveloppes:

	Avant	Aujourd'hui
Connecticut	35c	75c
Coupures domestiques . . .	13c	30c à 33c
Fragments domestiques . .	12c	30c à 33c

En outre de ces prix excessifs, il devient de plus en plus difficile de s'assurer du stock.

LA RECOLTE DE TABAC AFFECTÉE

Les décisions prises par les tribunaux d'appel d'exemption affecteront l'industrie du tabac au pays. Les fils des cultivateurs de tabac ne sont pas exemptés du service militaire, et comme résultat, des milliers d'acres de terre à tabac ne seront pas cultivés le printemps prochain, faute de main-d'œuvre.

LA BRITISH AMERICAN TOBACCO CO.

Le rapport financier de la British American Tobacco pour l'année fiscale finissant le 30 septembre 1917 fournit les chiffres suivants:

Profits nets, augmentation	£371,640
Surplus, augmentation	434,185

Profits nets après déductions des charges, 46.04 pour cent et sur les parts ordinaires, an 1916, 30.51 pour cent.

LA VENTE DU TABAC AUX MANUFACTURIERS

Les membres de la "Tobacco Manufacturers' Association" se sont réunis à Montréal, en assemblée annuelle. C'est là qu'a eu lieu la vente du tabac. Cette vente, qui, par le passé, se faisait toujours à New-York, se fait à Montréal, cette année, pour la première fois.

Tout le tabac, mis à la disposition de l'association, par les producteurs est divisé en lots qui sont attribués, ensuite, aux différents manufacturiers du Canada et des Etats-Unis. Cette distribution est faite sous le contrôle du gouvernement. La vente a eu lieu à l'Hôtel Windsor.

LA CULTURE DU TABAC DANS LA PROVINCE

Groupe Québec. — Dans la province du Québec, la culture du tabac s'est surtout développée aux environs de Montréal. Le centre le plus important comprend les comtés situés au Nord du Saint-Laurent. Le groupe Sud comprend surtout la Vallée de l'Yamaska, et plus particulièrement la région de Saint-Césaire; il est susceptible d'un rapide développement.

Au point de vue industriel, le groupe Sud, bien que moins important comme étendue, s'est spécialisé le premier dans la production de tabacs pour enveloppes à cigares, type Wisconsin. Le groupe Nord, d'une manière générale, alimentait surtout la fabrication des tabacs à pipe, hachés, et parfois, avec le Bleu Prior, le General Grant, celle des tabacs à palettes.

La brièveté de la saison limite les choix des variétés cultivées dans la province du Québec, aux types les plus précoces. On ne peut, sans risques sérieux, cultiver dans cette partie du Canada des tabacs plus lents que les Grands Connecticut, qui exigent déjà de 90 à 100 jours de plantation, et il est plus prudent de se borner à la culture des Seed Leafs, de développement moyen comme le Connecticut Havana, le Havana Seed Leaf, et le Comstock Spanish. Malgré les risques qui s'attachent à la culture du tabac dans la province du Québec pendant les années où les gelées d'automne se produisent de bonne heure, on peut affirmer qu'elle est devenue une des cultures les plus avantageuses partout où la saison s'étend du 1er juin au 15 septembre.

Les tabacs à enveloppes du district de l'Yamaska se sont établis d'une manière permanente dans les manufactures de cigares du Canada, où ils remplacent de plus en plus les tabacs similaires du Wisconsin, et, depuis que le prix des tabacs s'est élevé d'une manière si considérable dans toute l'Amérique du Nord, concurremment même avec certains produits du Connecticut.

Une demande très active se dessine pour les filasses de cigares en tabac canadien. Les tabacs employés à cet usage ont été jusqu'à présent les feuilles courtes de Comstock Spanish, ou d'autres Seed Leaf, et certaines catégories de déchets, soumis à une fermentation spéciale et livrés au manufacturier sous la forme de filasse écotée.

Comme pour les tabacs de l'Ontario, à l'heure actuelle la production des tabacs à cigares de la province du Québec est de beaucoup déficitaire et les prix se sont élevés jusqu'à 35 et 40 cents par livre de tabac fermenté, tant pour les tabacs d'enveloppes que pour les tabacs à filasses.

Les efforts du Service des Tabacs des Fermes Expérimentales tendent à acclimater et à répandre dans la province du Québec des tabacs à filasses d'un ordre plus fin que celui des filasses obtenues jusqu'à ce jour. D'après l'opinion exprimée par certains manufacturiers au courant de ces essais, ce résultat semble à la veille d'être atteint.

On doit considérer le Canada comme un véritable producteur de tabac, bien qu'à l'heure actuelle sa production soit déficitaire. La culture du tabac qui, pendant si longtemps a été considérée comme une des plus rémunératrices, s'est vu récemment concurrencer, dans l'Ontario par des cultures à conserves; dans Québec par celle de la pomme de terre. C'est la conséquence toute naturelle des préoccupations de l'heure présente, mais ce serait une erreur grave de perdre de vue la position qu'elle devra occuper dès le retour aux conditions normales, ou simplement d'oublier que, grâce à elle, nous pouvons limiter nos achats à l'étranger.

TABACS-CIGARES-CIGARETTES

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

IMPERIAL TOBACCO COMPANY CO CANADA, LIMITED.

CIGARETTES

	La boîte de	Le mille
Gloria, en boîte de 7—700	\$4.35	\$ 6.22
Bouquet en bte de 7—350	2.18	6.22
Sweet Sixteen, en boîtes de 7—700	3.50	6.22
Sweet Sixteen, en boîtes de 10—500	3.50	6.22
Derby en boîtes de 6—600	4.30	7.15
Old Gold en boîtes de 6—600	4.10	6.83
Old Gold en boîtes de 10—500	3.50	7.00
Guinea Gold en boîte de 10—500	4.25	8.50
Player's Navy Cut, en boîtes de . . 10—500	4.35	8.70
Player's Navy Cut, en boîtes en fer-blanc de 50—50	.44	8.70
Player's Navy Cut en boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	.87	8.70
Sweet Caporal, en boîtes de . . . 7—500	4.40	8.80
Sweet Caporal, en boîtes en fer-blanc de 50—50	.44	8.80
Old Chum, en boîtes de 10—500	4.25	8.50
'Arf-a-Mo' en boîtes de 10—500	4.40	8.80
Gold Crest, en boîtes de 20—500	3.25	6.50
The Greys', en paquets de 20—100	1.00	10.00
Fatima, en paquets quets métalliques de 20—200	2.15	10.75
Richmond Straight Cut No. 1 Bouts en liège ou unis. En boîtes de . . . 10—200	2.30	11.50
En boîtes en carton de 20—200	2.20	11.00
En boîtes en fer-blanc de 50—50	.55	11.00
Calabash, forme ovale, bouts en liège, En boîtes de . . . 10—250	2.88	11.50
PETITS CIGARES		
	La boîte de	Le mille
New Light, en boîtes de 10—500	\$4.40	\$ 8.80
New Light, en paquets de 5 5—100	.88	8.80
Sug-Rosa Cigarros En boîtes de . . . 10—500	4.40	8.80
ViceRoy, en boîtes de 10—500	4.40	8.80
Le Roy, en boîtes de 10—250	2.20	8.80
Recruits, en boîtes en bois de 50—50	.60	12.00
Columbia, en boîtes de 10—100	1.25	12.50
Bunty, en paquets de 3—100	1.35	13.50
Empire, en boîtes de 10—50	1.00	20.00
St. Henry Stogies En boîtes en carton de 50—50	1.00	20.00
Royal Club, en paquets de 4—100	2.10	21.00

Florodora, en paques de 2—50 1.00 20.00

CIGARETTES EGYPTIENNES

	La boîte de	Le mille
Cairo, avec fume-cigarette en carton en boîtes de 10—500	\$5.75	\$11.50
Zola, avec fume-cigarettes carton En boîtes de . . . 10—250	2.88	11.50
Hassan, bouts en liège, boîtes de . . 10—500	4.40	8.80
Mecca, bouts unis, boîtes de . . . 10—500	4.40	8.80
Nizam, bouts unis, boîtes de . . . 10—250	2.00	8.00
Nizam, bouts en liège, boîtes de . . 10—250	2.00	8.00
Hyde Park, bouts unis, boîtes de 10—100	1.20	12.00
Hyde Park, bouts unis, boîtes en fer-blanc de 100 1.20	1.20	12.00
Murad, bouts unis, en boîtes de . . 10—250	3.19	12.75
Murad, bouts unis, en boîtes en fer-blanc de 50	.64	12.75
Murad, bouts unis, en boîtes en fer-blanc de 100	1.27	12.75
Mogul, bouts unis, en boîtes de . . . 10—250	3.19	12.75
Mogul, bouts unis, en boîtes en fer-blanc de 50	.64	12.75
Mogul, bouts en liège, en boîtes de 100—100	1.27	12.75
Mogul, bouts en liège, en boîtes de 100—100	1.27	12.75
Mogul, bouts unis, en boîtes de 50—50	.64	12.75
Mogul, bouts en liège, en boîtes de 100—100	1.27	12.75
Dardanelles, en boîtes de 10 Bouts en liège (ovales) —250	3.25	13.00
Bouts argentés (ovales) —250	3.25	13.00
Bouts unis (ovales) 250	3.25	13.00
Yildiz Magnums, bouts dorés En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00
En boîtes de . . . 100—100	2.40	24.00
Yildiz Magnums, bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.40	24.00
Yildiz Magnums, bouts unis En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.40	24.00
Imperial Fleur, bouts dorés En boîtes de . . . 10—250	5.25	21.00
En boîtes en fer-blanc de 50—50	1.05	21.00
En boîtes en fer-blanc de 100 . . 100—100	2.10	21.00
Imperial Fleur, bouts unis En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00
Pall Mall, format ordinaire, bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	4.88	19.50
En boîtes de . . . 20—200	3.90	19.50
En boîtes ouatées 50—50	.98	19.50
En boîtes ouatées de 100—100	1.95	19.50

Pall Mall, format ordinaire, bouts unis

En boîtes plates de 10—100	1.95	19.50
En boîtes ouatées de 50—50	.98	19.50
En boîtes ouatées de 100—100	1.95	19.50
Pall Mall, format royal bouts en liège En boîtes ouatées de 10—100	2.60	26.00
En boîtes ouatées de 50—50	1.30	26.00
En boîtes ouatées de 100—100	2.60	26.00
Egyptian Deities, No. 3 En boîtes plates de 10, bouts unis—100	2.05	20.50
En boîtes de 10, bouts en liège. . . —100	2.05	20.50
Maspero No 22 (ovales) En boîtes de . . . 10—250	3.18	12.50
En boîtes en fer-blanc de 50—50	.63	12.50
En boîtes en fer-blanc de 100—125	1.25	12.50
Maspero, No 27 (ovales) bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	5.00	20.00
En boîtes en fer-blanc de 10—50	1.00	20.00
blanc de 100—100	2.00	20.00
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.00	20.00
Maspero No 29 (ovales) En boîtes de . . . 10—250	5.88	23.50
En boîtes en fer-blanc de 50—50	1.17	23.50
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.35	23.50
Maspero No 37 (ovales) bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	3.13	12.50
En boîtes en fer-blanc de 50 . . . 50—50	.63	12.50
En boîtes en fer-blanc de 100—100	1.25	12.50
Maspero No 37 (ovales) En boîtes de . . . 10—250	5.25	21.00
En boîtes en fer-blanc de 50—50	1.05	21.00
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.10	21.00
Maspero No 39 (rondes) En boîtes de . . . 10—100	2.85	28.50
blanc de 50—50	1.43	28.50
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.85	28.50
Maspero No 41 (rondes) En boîtes de . . . 10—100	3.60	36.00
En boîtes en fer-blanc de 50—50	1.80	36.00
En boîtes en fer-blanc de 100—100	3.60	36.00
CIGARETTES IMPORTEES		
Cigarettes Wills		
Three Castles En boîtes étanches en fer-blanc de 50—50	\$1.00	\$20.00
En boîtes en fer-bl. décorées de . . 100—100	2.00	20.00
En boîtes en fer-bl. plates de fantaisie de 10—500	10.00	20.00
En boîtes en carton de 10—100	2.00	20.00

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIR- CUIT

K. Cooper v. A. J. Walker, \$36.
A. Cinq Mars et al v. T. J. Burns, \$72.
E. L. Côté v. J. L. C. Brunet, \$14.
S. Croysdill v. Mme M. Chaussé, \$24.
D. Sirois v. Vict. St. Martin, \$31.
A. Richard v. J. R. Hébert, \$70.
V. Archambault v. R. A. Lecomte, \$35.
N. Swan v. J. D. Mongrain, \$14.
E. Volis/coski v. F. Sedleski, \$10.
R. Cadotte v. S. Valiquette, \$39.
S. Davis & Sons v. O. Thibodeau, \$14.
J. Pageau v. R. Léveillé, \$26.
T. Bell v. M. Donoghue, \$31.
C. Darabaner v. S. Samson, \$14.
Mme E. Shapiro v. E. Lizotte, \$19.
Briskin Bros. v. V. Boisver, \$50.
F. Hurtubise v. S. Lortie, \$50.
Mutual Life v. Citizens & Co. v. J. Pe-
tit, \$66.
C. Langevin v. W. Langevin, \$33.
P. J. McIntyre v. C. Duluth, \$78.
Beaudette & Chartrand, v. A. Laval-
lée, \$16.
Larivière Inc. v. L. Côté, \$38.
R. C. Scott v. J. D. E. Payette, \$10.
J. A. Séguin v. Veuve B. Rafferty, \$61.
H. Gariépy v. M. Robson, \$77.
N. Beauchamp v. J. Prote, \$99.
Mme C. S. Barnard et vir v. R. R. Pe-
ters et al, \$83.
Librairie Beauchemin, Ltée v. North
End Coal Co., Ltd, \$36.
Lib. Beauchemin, Ltée v. Cie de Fer
Ornemental Dupré, \$15.
J. E. Charbonneau v. Crown Construc-
tion Co., Ltd, \$68.
Corporation Comté de Chambly v. S.
Pagé, Laprairie, \$17.
Corporation Comté de Chambly v. W.
A. Pagé, Laprairie, \$23.
Frost Wood Co. v. H. Grenier, Lac des
Iles, \$18.
Mme S. Filion v. A. Henry, \$17.
H. Maron v. Harrison Rubber Co., \$95.
L. Parent v. G. Lecourt, \$11.
W. Daoust v. I. Litwak, \$34.
E. Lauzon v. T. Haheu, \$96.
F. Pilon v. E. Courtemanche, \$94.
J. H. Gascon v. E. Desjardins, \$17.
D. Riard v. H. Cadieux, \$14.
G. Dupont v. R. Smith, \$22.
G. Fritz v. A. Mardler, \$16.
E. Girouard v. R. Conan, \$10.
J. T. Gervais v. Mme P. Lalonde, et
vir, \$11.
E. Marques v. J. Brunette, \$13.
A. Seiman et al v. T. Phillips, \$47.
H. Paquin v. J. E. Dubrulle, \$60.
H. Paquin v. C. Labaune, \$61.
J. Gelber & Co v. W. J. B. Deslau-
riers, \$60.
F. X. Gravel v. F. Fortin, \$49.
M. Mireault v. D. Mireault, \$7.
M. Marco v. Aetna Chemical Co., \$39.
L. W. Beauregard v. Jos. Grimard,
\$12.
J. Ostigny et al v. A. Carbo, \$104.
L. W. Beauregard v. J. Lavoie, \$13.
W. Drouin et Cie v. J. Beaulieu, \$37.
J. Bisailon et al v. Mme R. Cargal,
et vir, \$27.
W. Grier v. M. F. Hicks, \$48.
R. W. Mitchell v. A. E. Michael, \$20.
A. Larente v. A. Pénard, \$8.
T. Jones v. J. T. Malone, \$80.
Cie Marchand Frères v. J. W. Gin-
gras, \$9.

L. Hahmovitch v. M. Bloomfield, \$24.
Beaudoin Ltd v. L. Sommerville, \$24.
J. O. Mailhot v. C. Jackson, \$18.
C. W. Lindsay Ltd v. Wm. Gendron,
\$42.
H. Layton et al v. H. Liechester, \$38.
C. Valiquette v. Jérémie Sayer, et A.
Desrochers, \$27.
Montreal Dairy Co., Ltd v. Jos. Chail-
foux, \$93.
R. Despatis v. Veuve P. Lévesque, \$52.
R. E. T. Pringle Ltd v. L. E. Allo, \$33.
Cons. Tobacco Co. v. J. B. MacCal-
lum, \$32.
Jos. Laliberté v. Chs. Kavanagh, Ver-
dun, \$42.
W. Garand v. Jos. St. Jean, Longueuil,
\$45.
W. Garand v. Jos. Ménard, Longueuil,
\$46.
W. Garand v. Jos. Lajoie, Longueuil,
\$49.
T. McBride et al v. Chs. Emo, West-
mount, \$11.
L. J. Trudeau v. I. Dumas, Saint-Isi-
dore, \$30.
Patenaude, Carignan Ltd v. E. J. Kou-
rie, \$91.
J. B. Crépeau v. Wm. Thonfeld, \$46.
S. Caplan v. H. Lebrun, \$17.
L. A. David et al v. E. Beaudoin, \$35.
L. St. Pierre v. Girouard, Ltd, \$65.
La Banque Nationale v. J. C. Besse,
\$36.
P. Brunet v. N. M. Campbell, \$75.
C. St. Aubin v. A. Therrien, \$68.
A. Mercude v. J. B. Galarneau, \$25

JUGEMENTS EN COUR SU- RIEURE

W. B. Dufort v. Lucien Prevost, Mont-
réal, \$163.
V. Legault v. Mme W. H. Carrick,
et Mme Wm. Carrick, Montréal, \$158.
J. Skelly v. X. Charbonneau, J. E. Des-
marais, Ludger et Cyrille Charpen-
tier, Saint-Patrick, Rawdon, et L.
Charpentier & Co., Montréal, \$367.
John Labatt, Ltd v. H. B. Mitchell
Brennan Station, \$166.
DeLorimier et Godin v. Récollet Land
Co., Ltd, Montréal, \$206.
J. A. Brien v. F. Vanasse, Pointe aux
Trembles, Sedgewick Land and Inv.
Co., Ltd., Montréal, \$506.
J. A. McSloy, v. B. Vineberg, Montréal,
\$192.
Rigaud Land Co. Inc. v. J. A. H. Che-
vrière, Rigaud, \$268.
John Kainousky v. St. Lawrence Flour
Mills Co., Ltd., Montréal, \$1,800.
G. Pilotte v. Can. Cement Co. Ltd,
Montréal, \$2,500.
Moses Feldman v. Annie Feldman et
Mme Moise Cohen, Montréal, \$155.
Ed. Brophy v. F. Dutilly, Montréal,
\$154.
A. J. Duchastel v. A. H. Beaumont,
Maisonneuve, \$140.
Mathews, Blackwell Ltd v. Nap. St.
Julien, Rigaud, \$219.
Brantford Computing Scale Co. v.
Martine Dubois, Montréal, \$140.
Marie-Louise Perron v. Catherine Hill,
Montréal, \$200.
Caroline Lafamme v. Aaron Simino-
vitch, Montréal, \$258.
Beacon Trust Co. v. Israel M. Men-
delsohn, Boston, et Standard Mfg.
and Sales Co., Montréal, \$694.
Ovila Lalonde v. Zotique Laberge,
Montréal, \$106.
Mme Arthur Bétournay v. John Tal-
bot, Montréal, \$1,552.
W. Daoust v. Pierre Rivard, Montréal,
\$129.
W. Skead v. J. C. Rancourt, Napierville,
\$353.
R. Robert v. Jos. Charbonneau, Saint-
Christophe, \$122.
Lamontagne, Ltd v. Onésime Simard,
Huberdeau, \$109.
J. R. Laurier v. Morris Small, East
End Emporium, Montréal, \$360.
J. Gourdine v. Fred. Lapointe, Mon-
tréal, \$254.
Tobin Mfg. Co. v. Dieudonné Ray-
mond, Montréal, \$1,354.
Jacob Rosenberg v. Sam Mendzyszt,
Montréal, \$180.
J. G. Dupont v. Aug. Martineau, Mont-
réal, \$185.
Ville d'Outremont v. J. S. Monden,
Montréal, \$444.
W. B. Dufort v. Jos. et David Beau-
lieu et Beaulieu et Frère, Montréal,
\$112.
C. Gatién v. Mtl. Loco. Works Ltd,
Montréal, \$1,500.
L. Villeneuve & Co., Ltd v. Jos. Leca-
valier, Montréal, \$230.
Geo. B. Latour v. Geo. Lanthier, La-
chne, \$196.
Paul Ranger v. Henri Becotte, Saint-
Norbert, \$467.
Jos. Ward & Co. v. Antoinette Pauzé,
Mme Jos. Edg. Martel, et Pauzé &
Co., Montréal, \$161.
J. Gosselin v. Mt. Loco. Works, Ltd,
Montréal, \$2,000.
S. Bercovitch v. W. Lasalle, H. E.
Horner et A. Allard, Montréal, \$104.
Mme M. Davidson, v. W. G. Midgley,
Montréal, \$350.
R. A. S. B. Copeman v. A. Moir, Mont-
réal, \$237.
Can. Gen. Elect. Co., Ltd v. Geo.
Trimm, Montréal, \$131.
W. T. Hodge v. J. R. Starnes, Mont-
réal, \$1,046.
P. Batchnuck v. Asbestos Mfg. Co.,
Montréal, \$250.
Montreal Abattoirs Ltd v. Urgèle Bru-
net, Montréal, \$177.
Onésime Champagne v. C. P. R.,
Montréal, \$4,000.
Goodwins, Ltd v. John Jacco, Mont-
réal, \$216.
Mme M. E. Stuart v. J. A. Jameson,
Montréal, \$850.
Nap. Gagnon v. James Miar, Mont-
réal, \$158.

EXECUTIONS EN COUR SUPE- RIEURE

A. Poitras v. Mlle A. Leriche, \$4,535.
Wilson Paterson Co., Ltd v. F. X. Le-
blanc, \$1,423.
Mme E. Goulet v. Mlle G. Carignan,
\$11.
J. A. Vaillancourt Ltd v. N. Dufresne,
\$109.
E. A. Lespérance v. J. Hamelin, \$248.
Mme R. Weissman v. M. Zelicovitch,
\$117.
N. Légié v. Amédée Tremblay, \$231.

La Banque Provinciale

CONSEIL D'ADMINISTRATION ..

Président: Hon. H. LAPORTE, C.P., Président de la maison Laporte, Martin, Limitée, Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

Vice-Président: M. W. F. CARSLEY, Capitaliste.

Vice-Président: M. TANCREDE BIENVENU, Directeur The Lake of the Woods Milling Coy.

Monsieur G. M. Bosworth, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co."

Honorable ALPHONSE RACINE, Président de la maison de gros "Alphonse Racine, Ltée."

Monsieur L.-J.-O. BEAUCHEMIN, Président de la Librairie Beauchemin, Ltée.

Monsieur M. CHEVALIER, Directeur Général du Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE POUR LE DEPARTEMENT D'EPARGNES

(Commissaires-Censeurs)

Président: Hon. Sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.

Vice-Président: Docteur E.-P. LACHAPELLE, Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

Honorable N. PERODEAU, N.P., Min'stre sans portefeuille dans le Gouvernement de Québec.

Dix-huitième assemblée générale annuelle des actionnaires, tenue ce jour, à midi.

Etaient présents: Hon. s'r Alex. Lacoste, Hon. H. Laporte, docteur E.-P. Lachapelle, MM. W.-F. Carsley, Martial Chevalier, L.-J.-O. Beauchemin, Honorable N. Pérodeau, Honorable Alph. Racine, MM. G.-M. Bosworth, Alf. Saint-Cyr, représentant les Soeurs Grises; Charles Branchaud, G.-N. Moncel, Joséphat Rufiange, P.-F. McCaffrey, représentant la succession O'Brien, G.-N. Ducharme, H.-G. Lajoie, Pierre Desforges, A.-S. Delisle, Alexandre Lacoste, A.-J.-H. Saint-Denis, Thomas Préfontaine, Wilfrid Leduc représentant la succession Joël Leduc, U.-H. Dandurand et autres.

RAPPORT PRESENTE PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION A L'ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES DU 23 JANVIER 1918.

Messieurs:—

Conformément à la loi des Banques, nous venons aujourd'hui vous soumettre nos comptes pour l'exercice 1917, terminé le 31 décembre dernier. C'est le dix-huitième bilan depuis l'organisation de votre institution.

Durant l'année dernière, comme depuis le début de la guerre européenne, de concert avec les autres banques canadiennes, nous avons prêté nos services à l'Etat pour lui procurer les ressources qui lui étaient nécessaires dans les circonstances, tout en donnant à notre clientèle du commerce et de l'industrie, l'appui dont elle avait besoin pour faire face à la situation présente, et à venir.

Au cours de l'exercice, comme vous le savez, le Min'stre des Finances a invité toutes les banques canadiennes à prêter leur concours au placement de cet Emprunt National de la Victoire, dont le grand succès a étonné l'univers entier; nous avons mis nos succursales à la disposition des souscripteurs, et nous avons eu la satisfaction de remettre des souscriptions s'élevant au chiffre imposant de près de **Deux Millions de piastres**.

Ceci démontre l'esprit de patriotisme de notre clientèle et la fécondité de l'épargne dans les localités où notre banque est établie, puisque, malgré les retraits qu'ont occasionnés ces souscriptions, les obligations du public, comprenant les dépôts confiés à votre institution ont augmenté d'une somme d'au-delà de trois millions deux cent mille piastres durant l'année écoulée. Le total de notre bilan s'élève au 31 décembre dernier au chiffre de plus de vingt-et-un millions de piastres. Vous verrez sans doute dans cette augmentation le témoignage de confiance qu'inspire la Banque Provinciale du Canada, dans les provinces du Québec, d'Ontario et du Nouveau-Brunswick, où elle est maintenant établie.

Nous avons signalé l'année dernière une prospérité notable dans l'Agriculture, le Commerce et l'Industrie de notre pays. Cette prospérité s'est généralement maintenue durant l'année écoulée.

En raison des circonstances, et forts de l'approbation que vous, messieurs les actionnaires, vous avez toujours donné à vos administrateurs, nous avons continué de tenir une encaisse

se très élevée et une proportion considérable de l'actif facilement réalisable; au bilan général, vous pourrez constater un actif liquide d'au-delà de treize millions de piastres, soit plus de 68½ pour cent des obligations au public.

Comme d'habitude, les inspecteurs de la banque ont fait leur inspection annuelle dans chacune des succursales et au bureau chef; puis, en conformité de la Loi des Banques, les deux auditeurs spéciaux nommés chaque année par Messieurs les Actionnaires ont aussi fait la vérification des valeurs et des comptes composant le bilan général de votre institution; le certificat dûment signé par eux, apparaissant au bas du bilan, fait foi de leur entière satisfaction.

Notre inventaire a été établi avec le même soin que les années précédentes, et toutes les dépenses relatives aux frais de construction, de coffres-forts, et de mobilier s'amortissent graduellement.

Après déduction de tous frais généraux, des intérêts payés aux déposants, des provisions pour pertes, etc., notre compte de Profits et Pertes fait ressortir un bénéfice d'au-delà de deux cent sept mille piastres, soit près de 21 pour cent sur le capital payé par l'institution.

Des bénéfices réalisés, la somme de cinquante mille piastres a été portée au "Fonds de Réserve", lequel s'élève maintenant au montant de \$750,000, savoir, le pourcentage de 75 pour cent sur le capital versé de la banque.

Messieurs les commissaires-censeurs (commission permanente de contrôle pour le département d'épargne) ont apporté les soins les plus dévoués aux intérêts de l'institution; leurs travaux mensuels à la vérification des valeurs de placements en font foi.

Dans la période difficile que notre pays traverse où toutes les volontés doivent tendre vers un même but, notre personnel nous a donné une pleine satisfaction; l'excellent esprit qui l'anime, son travail, son zèle et son dévouement ont beaucoup contribué au résultat du bilan que nous vous présentons ce jour et dont vous serez certainement satisfaits.

POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

(Signé) H. LAPORTE, Président,
TANCREDE BIENVENU,
Vice-Président et gérant-général.

RAPPORT DES COMMISSAIRES CENSEURS POUR L'EXERCICE 1917.

Messieurs les actionnaires:—

Malheureusement c'est encore durant la guerre que nous avons à vous présenter notre rapport de l'année écoulée.

Cependant, nous constatons avec plaisir que les opérations de votre banque ont augmenté notablement comme par le passé; c'est là la conséquence naturelle de l'activité générale dans les affaires du pays, que nous vous signalons en 1916, activité qui a continué à se développer en 1917.

Forte de votre approbation, la direction, pour parer à toutes les éventualités, a toujours gardé une encaisse très considérable ainsi que nous l'avons constaté par les états mensuels, qui nous ont été fournis.

Nous avons régulièrement procédé à nos vérifications mensuelles des valeurs de tout repos: débentures des gouvernements, des municipalités etc., durant l'exercice 1917. En tout temps ces valeurs de placement et l'encaisse réunies étaient en quantité plus que suffisante pour satisfaire aux exigences de vos règlements concernant le contrôle des dépôts du département d'épargne, comme les minutes de nos délibérations en font foi.

C'est avec plaisir que nous vous signalons des augmentations très intéressantes dans les affaires de votre institution. Le bilan de la BANQUE PROVINCIALE DU CANADA a aujourd'hui atteint le chiffre imposant de plus de **Vingt-et-un millions de piastres**. Les obligations au public comprenant les dépôts qui lui sont confiés ont augmenté de plus de **Trois millions deux cent mille piastres**, et le nombre des déposants dépasse maintenant 70,000; enfin la réserve des profits accumulés est actuellement de \$750,000 bien que les actionnaires n'aient jamais été appelés à la contribution de ce fonds, vu que les actions formant le capital actuel de la banque ont été toutes souscrites "au pair".

Nous vous engageons donc, Messieurs, à approuver le bilan et les comptes de l'exercice 1917, tels qu'ils vous sont soumis.

POUR LE BUREAU DES COMMISSAIRES CENSEURS

(Signé) A. LACOSTE, Président.

COMPTE DES PROFITS ET PERTES

31 Décembre 1917.

CREDIT

Balance au crédit de Profits et Pertes, le 31 décembre, 1916	\$ 17,520.32
Profits de l'année finissant le 31 décembre 1917, déduction faite des frais d'administration, intérêts sur dépôts, réserve pour intérêts perçus sur billets non échus (\$36,136.14) et provision pour pertes	207,483.68
	\$225,004.00

DEBIT

Pour quatre dividendes trimestriels, en tout 7%	70,000.00
Taxe de guerre sur le Papier Monnaie (circulation de cette Banque)	10,000.00
Amortissement sur les Edifices, immeubles et ameublements de la banque	23,500.00
Porté au crédit des Valeurs détenues comme Placements et Contingent	40,000.00
Souscription au Fonds Patriotique	6,500.00
Réserve pour la création d'un Fonds de Pension pour officiers et employés de la Banque	5,000.00
Porté au Fonds de Réserve	50,000.00
	\$205,000.00
Balance au crédit de Profits et Pertes, le 31 décembre, 1917	20,004.00
	\$225,004.00

FONDS DE RESERVE:—

Balance au crédit, 30 décembre, 1916	700,000.00
Montant porté au 31 décembre, 1917	50,000.00
	\$750,000.00

VERIFIE ET TROUVE EX-ACT	POUR LE BUREAU DE DIRECTION:
(Signé) J.-R. CHOQUET, Comptable en chef.	(Signé) H. LAPORTE, Président.
(Signé) M. LAROSE, Inspecteur en chef.	(Signé) TANCREDE BIEN-VEU, Vice-Président et Gérant Général.

RAPPORT GENERAL DE LA BANQUE AU 31 DECEMBRE 1917

PASSIF

Dépôts ne portant pas intérêt	\$ 3,959,508.21
Dépôts portant intérêt, y compris l'intérêt accumulé jusqu'à date	11,983,125.14
Balance due au gouvernement Fédéral	2,000,946.34
Balances dues aux Gouvernements Provinciaux	239,162.19
Balances dues aux banques et correspondants dans le Royaume-Uni et à l'étranger	500,000.00
	\$18,682,741.88
Billets de la Banque en circulation	1,157,278.00
Dividendes déclarés et non encore réclamés	1,979.54
Dividende déclaré et payable le 2 janvier 1918.	17,500.00
	\$19,859,499.42
Total des Obligations au Public	1,000,000.00
Capital versé	750,000.00
Fonds de Réserve	30,000.00
Réserve pour la création d'un Fonds de Pension	20,004.00
Balance au compte de Profits et Pertes	\$21,659,503.42
Obligations non comprises dans les item précédents	11,492.15
	\$21,670,995.57

ACTIF

Espèces monnayées	95,886.01
Billets du Dominion	1,551,081.00
Billets des autres Banques	396,025.00
Chèques sur d'autres Banques	1,589,834.58
Balances dues par d'autres Banques en Canada.	1,542,575.98
Balances dues par d'autres Banques et Correspondants étrangers.	649,218.08
	\$ 5,824,620.65

Obligations du Gouvernement de la Puissance du Canada, n'excédant pas le prix du marché.	778,868.75
Valeurs municipales canadiennes et britanniques, étrangères et coloniales, autres que les valeurs publiques canadiennes	2,993,014.82
Obligations de chemins de fer, débentures et actions, n'excédant pas le prix du marché	1,307,191.26
Prêts à demande et prêts à courte échéance au Canada, sur obligations, débentures et actions	2,787,808.13

Grand total

Prêts à terme aux Corporations Municipales paroissiales et scolaires	\$305,486.15
Prêts courants et escomptes en Canada	6,889,371.21
	\$7,194,857.36
Déduction pour intérêts perçus d'avance sur les dits effets	36,136.14

Dépôts faits au Gouvernement Fédéral en garantie des billets de la Banque en circulation	64,383.76
Créances en souffrance, déduction faite des pertes.	41,599.40
Immeubles autres que les Bureaux de la Banque.	152,871.42
Immeubles et meubles appartenant à la Banque au prix coûtant tant déduction faite des amortissements.	328,134.88
Créances hypothécaires sur immeubles vendus par la Banque	20,930.73
Autre actif non compris dans les item précédents.	212,850.55

\$21,670,995.57

VERIFIE ET TROUVE EX-ACT:

(Signé) J. R. CHOQUET, Comptable en Chef.
(Signé) M. LAROSE, inspecteur en Chef.

POUR LE BUREAU DE DIRECTION.
(Signé) H. LAPORTE, Président.
(Signé) TANCREDE BIEN-VEU, Vice-Président et Gérant Général.

CERTIFICAT DES AUDITEURS NOMMES PAR LES ACTIONNAIRES

Aux Actionnaires de LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Conformément aux prescriptions des sous-sections 19 et 20 de la section 56 de l'Acte des Banques, nous avons l'honneur de soumettre aux actionnaires, le rapport suivant:

Nous avons examiné le bilan ci-dessus avec les livres du Bureau-Chef et les rapports certifiés des différentes succursales. Tous les renseignements et explications que nous avons requis, nous ont été donnés à notre entière satisfaction, et nous sommes d'opinion que les opérations de la banque qui sont venues à notre connaissance, relèvent des pouvoirs de la Banque.

En outre de la vérification en date du 31 décembre 1917, nous avons, dans le cours de l'année, contrôlé la Caisse du Bureau Principal, et vérifié les valeurs du Bureau Chef, et aux succursales principales, et avons trouvé qu'elles correspondaient avec les livres de la Banque.

L'état ci-haut dont il est question dans le rapport des directeurs, est bien rédigé de façon à donner un aperçu vrai et exact des opérations de la Banque durant l'exercice de l'année 1917, suivant les meilleurs renseignements et les explications qui nous ont été données ainsi que l'indiquent les livres de la Banque.

(Signé) ALEX. DESMARTEAU, L.I.C., Montréal.
J.-A. LARUE, Québec.

Montréal, le 12 janvier 1918.

A une assemblée des directeurs de la banque tenue immédiatement après l'assemblée des actionnaires, l'honorable M. H. Laporte fut élu président du bureau de direction et MM. W. F. Carsley et Tancrede Bienvenu, gérant-général, tous deux vice-présidents de la banque.

Et à une assemblée des commissaires-censeurs, immédiatement tenue après celle des directeurs de la banque, sir Alexandre Lacoste fut élu président de ce bureau et M. le docteur E. Persillier-Lachapelle, vice-président.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

Le 29 janvier 1918.

Maintien du dividende régulier et supplémentaire du U. S. Steel, maintien du dividende de l'action série B du Bethléem Steel; tels sont les faits heureux par quoi se termine la journée. L'un et l'autre, d'ailleurs, avaient été pressentis par la clientèle et ainsi s'explique la brillante reprise généralisée à toutes les valeurs à la cote que l'on a pu observer.

De plus en plus on semble croire à New-York que l'Autriche est désireuse de faire la paix et l'Allemagne d'amorcer des pourparlers qui l'y conduiront. On annonce que le chancelier allemand formulera bientôt au Reichstag, des propositions définies, cette fois, relatives à la Belgique. Les dépêches signalent de nouvelles émeutes dans les empires du centre, des articles révolutionnaires de journaux jusqu'ici soumis au Kaiser, des discours nettement pacifistes de chefs socialistes. Tout ceci est bel et bon et indique peut-être un courant d'opinion, une tendance vers la paix, mais ne révèle pas un fait. Des faits pourtant, il n'en manque pas, mais ils ne signifient pas la paix. La révolution russe commencée par un air de flûte accompagnant des paroles de fraternité universelle, tourne au tragique. Les Bolshéviki après avoir tenté de faire à la Roumanie ce que l'Allemagne fit à la Belgique, lui déclarent la guerre, puis déclarent la guerre à la Finlande. Finalement, ils font la guerre, en Russie même, à ceux qui ne pensent pas comme eux. M. Baker déclare qu'il a cinq cent mille hommes en France et en aura un million de plus avant la fin de l'année. L'Angleterre tente un nouvel effort militaire et jamais la France n'a été si forte devant la poussée allemande qui la menace. De tous côtés c'est donc la guerre, or la guerre c'est la prospérité de l'industrie qui en vit, c'est l'accumulation des recettes sur le surplus et c'est en définitive un marché de hausse à prévoir.

Certes il existe à l'heure présente des causes d'inquiétude et notamment on peut dire qu'en février il n'y aura que dix-huit jours de travail industriel, que la production diminuera et que les dividendes maintenus aujourd'hui ne le seront pas dans trois mois. Evidemment on peut dire cela, mais on peut dire aussi qu'il ne faut jamais chercher midi à quatorze heures et c'est pourquoi nous avons confiance dans le marché.

BRYANT, DUNN & CO.

LE RENDEMENT DES MINES ET LES PROFITS REALISES PAR LES COMPAGNIES EN 1917

Les actionnaires de plusieurs compagnies minières ont tenu dernièrement leurs assemblées annuelles. Le rapport financier présenté à l'assemblée de la Porcupine Crown Mines, Limited, tenue cette semaine, indique une diminution dans les recettes brutes que cette compagnie a encaissées durant l'année 1917. Pour cette dernière année la valeur du minerai extrait représente un montant de \$364,703, comparativement à \$575,604

pour l'année 1916. Après déduction faite des frais d'exploitation, des prélèvements pour dépréciations, taxes, etc., il reste un profit net de \$109,421 contre \$270,430 en 1916.

M. S. W. Cohen, le gérant général de la Compagnie a donné les raisons de cette diminution de revenus. L'une des principales causes a été, d'après lui, l'effondrement qui s'est produit dans la mine durant le mois d'avril, qui a retardé les opérations pendant une durée de deux mois et demi et accumulé une quantité considérable de minerai. Les difficultés résultant de la rareté de la main-d'oeuvre et le coût élevé du matériel n'ont pas été étrangers non plus à cette diminution de la production et, par suite, à la réduction des dividendes.

Par contre, le rapport financier de la Crown Reserve Mining Company, présenté aussi à l'assemblée annuelle, qui a eu lieu mercredi, démontre que la production du minerai a été en 1917 supérieure à celle de 1916, puisque la valeur en est montée, en une année, de \$191,822 à \$265,155. Après le paiement des frais d'exploitation et autres dépenses, il reste une balance représentant des profits nets de \$82,573 comparativement à \$2,973 l'année précédente. En portant ce montant au crédit du compte des profits et pertes, la Compagnie se trouve à avoir un surplus actuel de \$930,079 et, après déduction faite des frais d'administration, taxes, dépréciations, etc., le surplus net est de \$781,765.

Le compte rendu de l'année fiscale de la Temiskaming Mining Company, pour l'année finissant le 31 décembre dernier, indique aussi une augmentation considérable des recettes, due à la production plus élevée des mines. Ces recettes ont été de \$875,782, comparativement à \$708,877 en 1916. Après déduction des dépenses et charges ordinaires, les recettes nettes se montent à \$544,342, contre \$352,890 l'année d'avant.

La Nipissing Mines n'a publié pour le moment qu'un rapport sommaire de sa situation financière. D'après ce rapport la Compagnie possède en banque et en valeurs d'emprunts de guerre canadien et américain un montant de \$1,917,015. La valeur du minerai ou des lingots en transit ou dans les fondeurs est de \$96,048. Celle du minerai ou lingots prêts pour l'expédition est de \$1,067,986. Comparé avec le rendement de décembre, 1917, et celui du mois correspondant de 1916, ce montant représente une augmentation de 42 pour cent.

Pour se faire une idée des ressources que fournissent au pays l'exploitation des mines et la vente de leurs produits, il suffit de noter que jusqu'au 1er janvier 1918, le rendement des mines d'argent du Nord de l'Ontario se totalise à \$156,000,000, et éventuellement ces mines peuvent atteindre une production de \$200,000,000. Les mines d'or de Porcupine et de Kirkland Lake ont contribué à ce rendement pour un montant de \$37,500,000, et celui que représente la production de la Hollinger Consolidated Mines est estimé à 55 pour cent, environ du chiffre total.

Jusqu'à la fin de 1917 les Mines de l'Ontario ont distribué à leurs actionnaires respectifs un montant de dividendes qui s'élève à \$83,000,000,

La Banque Molsons

FONDEE EN 1855

Capital Versé \$4,000,000

Fonds de Réserve 4,800,000

SIEGE SOCIAL - MONTREAL.

Succursales dans 98 des principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

Edward C. Pratt, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1869

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terrebonne.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$2,000,000

CAPITAL VERSE ET RESERVE (au 31 déc. 1916) 1,700,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSLEY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPELLE, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef,

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAROSE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur,

M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

—42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIEGE SOCIAL - MONTREAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

l'hon. H.-B. Rainville, Président
17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, Jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS
39 rue S.-Sacrement
Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00
DEPOT AU GOU-
VERNEMENT . . . \$60,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

APropos de la „Canada Life”

Les agents de la „Canada Life” ont fait en 1915 pour \$1,000,000 de plus d'affaires en Canada que l'année précédente.

La „Canada Life” a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,822,201, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la „Canada Life”, en 1915, a été de \$9,333,632.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

L'excédent gagné s'est élevé à \$1,480,866.

Le total des dividendes payés aux porteurs de polices, en 1915, a été de plus de \$2,800,000.

HERBERT C. COX,
Président et gérant général

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président
W. B. MEIKLE
Vice-président et gérant général
C. C. FOSTER, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant



ASSURANCES

Cautiounnements
Judiciaires

Garantie de Contrats
Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies
Vol, Bris de Glaces
Attelages
Responsabilité

de Patrons et Publique
Pharmaciens, Automobiles

La Prévoyance

160 rue St.-Jacques, Montréal
TEL. MAIN 1626
J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701- 9
Adresse télégraphique - „GONTHLEY”

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier
Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.
210 OUEST RUE NOTRE-DAME
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

L'ATTRAIT DE L'ASSURANCE-VIE

Depuis quelques années l'assurance-vie a fait des progrès considérables et cela est dû aux facilités attrayantes qui ont été fournies, parmi lesquelles on peut noter: (a) payment du double du montant en cas de mort par accident; (b) rendre les polices de vie commune payables comme dotations dans la vieillesse; (c) possibilité d'obtenir de l'argent comptant et valeur à tous âges, quand une police est en force depuis deux ou trois ans; et (d) annulation des primes à venir, en cas d'incapacité totale. Et encore tout récemment, plusieurs compagnies ont introduit l'assurance du "revenu mensuel"; aussi tarifs de conditions d'un an.

Ci-dessous un tableau des primes ordinairement demandées à présent pour différentes formes d'assurance-vie et dotation, par une compagnie régulière:—

Primes annuelles pour \$1.000.00 sur six différents âges.

Age	16	25	30	35	40	50
Une année	\$ 7.79	\$ 8.22	\$ 8.61	\$ 9.23	\$10.17	\$14.79
Cinq ans	9.14	10.01	10.93	12.11	13.67	22.40
Sept ans	9.18	9.74	10.27	11.08	12.43	19.80
Vie	13.44	16.32	18.57	21.52	25.41	37.92
20 paiements	20.97	24.32	26.68	29.59	33.21	44.19
Fin 20 ans	41.02	41.55	42.07	42.89	44.25	50.44

LA CANADA LIFE ASSURANCE CO.

L'assemblée annuelle des actionnaires de la Canada Life Assurance Company a eu lieu cette semaine, à Toronto, sous la présidence de M. Herbert C. Cox. Il ressort du rapport annuel de cette institution que ses opérations pour l'année 1917 ont été des plus satisfaisantes. Le nombre des nouvelles polices a été plus considérable que jamais. De fait, pour les 12 mois terminés le 31 décembre, les affaires de la compagnie sont les meilleures dans son histoire.

Les polices émises et celles remises en vigueur se montent à \$23,542,464, soit une augmentation de \$3,018,420 sur 1916, ou 143-4 pour cent. Les nouvelles polices payées se chiffrent à \$21,368,943, soit une augmentation de \$2,331,

qui sont mortes dans le désastre de Halifax. On pourrait facilement prévenir plus de 80 pour cent des feux au Canada. Que chacun aide à en réduire le nombre en 1918.

*Les pertes survenues au cours de la dernière semaine de décembre n'ont pas été toutes signalées jusqu'à présent.

PREVENTION DES FEUX DE FORETS EN QUEBEC

Les associations coopératives de protection contre les feux de forêts dans la province du Québec ont réussi à réduire de beaucoup les dommages causés par le feu aux forêts de cette province. La première à se mettre à l'oeuvre est l'Association protectrice des forêts du Saint-Maurice, organisée en 1912. Grâce à ses succès, d'autres organisations du même genre ont été formées; elles sont maintenant au nombre de quatre; elles protègent une super-

Avril	1,804,422
Mai	1,235,767
Juin	1,392,448
Juillet	1,450,073
Août	1,628,233
Septembre	1,755,104
Octobre	1,002,969
Novembre	1,284,517
*Décembre	4,267,340

Le nombre des feux mentionnés était de 14,092, mais 76 incendies ont causé des dommages évalués à plus de \$15,500,000. ent quatre-vingt-dix-huit personnes ont été brûlées à mort pendant l'année, sans compter celles ficie d'environ 70,000 milles carrés de terres forestières. Elles sont maintenues et administrées en grande partie par les propriétaires de coupes de bois; mais le gouvernement provincial contribue aux dépenses, en retour de la protection qu'elles accordent aux terres non concédées de la province. Cette protection embrasse maintenant environ 80 pour cent des terres publiques de la province. Chaque association comprend un gérant, un personnel d'inspecteurs et des gardes incendies, tous choisis d'après leurs aptitudes à remplir leur tâche.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Chs. E. Jodoin	American Car Co.
Joseph Hogue	Montreal Tramway
H. P. Renaud	M. L. H. & P. Co.
Benjamin Lefort	Caron Advertising
M. E. Norris
.....	The Canada Steamship Liners
Jos. Smith	Canada Stove and
.....	Foundries Co., St. Laurent
François Paré	Martin Frères
Ovila Marsan	M. T. R.
Arthur Bouchard	Pacifique Canadien
Jos. Lippé	Inter Rail Publishing Co.
Arthur Rousseau
.....	St. Lawrence Bridge
Zotique H. Primeau	James M. Aird
Jos. Lecavalier	Dawes Brew. Co., Ltd.
Emile Moreau	G. T. R.
Victor Tassé	Cie Galibert
Médéric Duchesne	Omer Lacroix
Magloire Hamel	National Bridge
Ephrem Laberge
.....	Canada Car & Foundry
Henri Lachance	Cassidy Ltée.
Jos. Léveillé	United Shoe Co.

797. Le revenu des primes accuse une augmentation substantielle de \$6,016,099. Le revenu total fut de \$9,570,991, une augmentation sur 1916, de \$733,908. Les prêts aux détenteurs de polices est actuellement de \$9,222,925, une légère augmentation de \$194,443 pour les trois années écoulées.

La réserve des polices est maintenant de \$52,562,478 et l'actif total est de \$62,580,336, soit une augmentation de \$3,341,153.

LE FLEAU DE L'INCENDIE

Les pertes causées par le feu au Canada, pendant l'année 1917, se sont élevées à \$23,251,604. Les pertes mensuelles se répartissent ainsi:

Janvier	\$2,176,594
Février	2,487,706
Mars	2,766,431

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, MONTREAL
Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

Vos Clients Reviendront-ils Souvent ?

Qu'est-ce qui fait revenir les clients fréquemment ?

C'est un traitement honnête et courtois et la vente d'un article de vente régulière.

Est-ce que la vente de brouettes ou de tondeuses de gazon fera revenir souvent les clients à votre magasin ?

Non.

Quelles lignes le marchand de quincaillerie doit-il tenir pour demeurer en relations constantes avec un plus grand nombre de clients ?

Les Huiles et Graisses pour automobile.

Pourquoi ?

Parce que ce sont des articles de consommation régulière. Chaque année voit grossir dans de vastes proportions l'armée déjà considérable des automobilistes qui achètent des lubrifiants pour leur automobile. En prenant en stock les Lubrifiants d'Automobile Polarine, vous pouvez faire patroner votre magasin par tous les automobilistes de votre ville ou de votre région. Vous pouvez non seulement ajouter des profits à votre commerce, en leur vendant des huiles pour leur moteur, mais en outre saisir par le fait même, l'opportuni-

té d'augmenter vos affaires dans vos lignes régulières de quincaillerie.

Les Lubrifiants d'Automobile sont de véritables producteurs d'affaires avec la meilleure catégorie de clientèle: le propriétaire d'automobile.

Quelle est la bonne huile à moteur qu'il convient de tenir ?

POLARINE.

Elle est faite en deux sortes: POLARINE et POLARINE Pesante, et se vend en barils, en demi-barils et en bidons de 1 et 4 gallons. Il y a aussi une canistre spéciale d'un demi gallon pour l'auto Ford, ainsi qu'un tonnelet en acier de 12½ gallons muni d'une canule reversible.

Polarine est déjà le lubrifiant pour moteur le mieux connu qui se fasse. La Polarine est constamment annoncée chaque année dans les journaux, les revues fermières et les magazines d'automobiles de tout le Canada.

Notre proposition au détaillant vous offre un profit de 33 1-3% ou plus, selon la quantité que vous vendez.

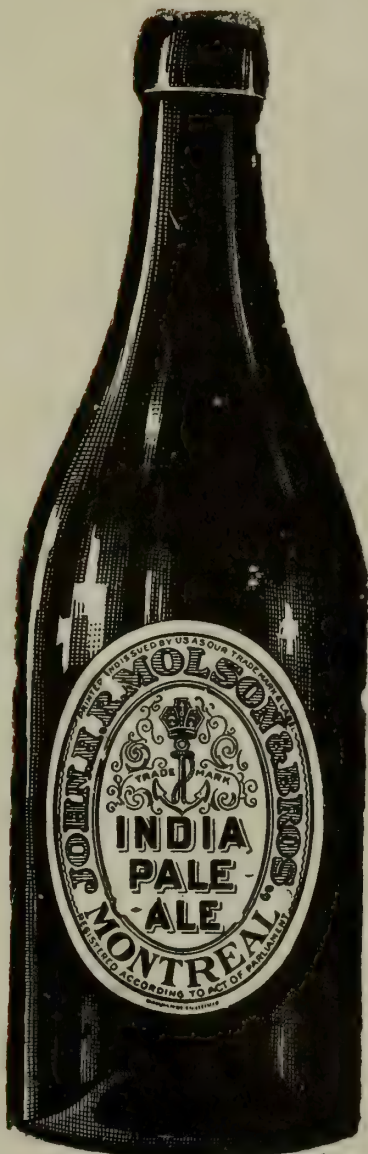
Ecrivez à l'Imperial Oil, Limited, Chambre 704, Bâtisse Imperial Oil, à Toronto, pour plus amples informations.



IMPERIAL OIL, LIMITED

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

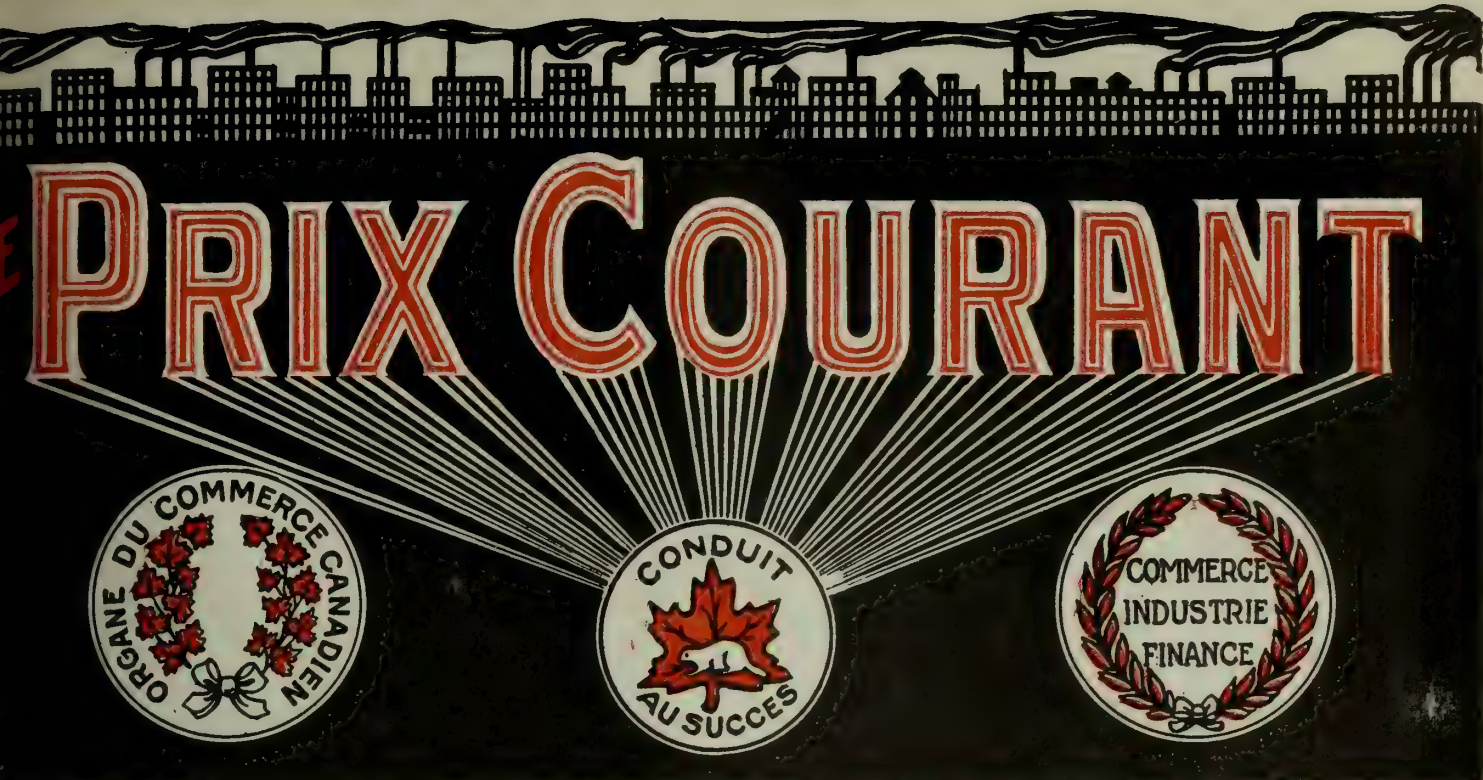
LA BIERE POPULAIRE MOLSON



Est celle que veut
le consommateur ;
donnez-la lui. . .

La vente de cette
BIERE en bouteilles
excède celle de tou-
tes les autres mar-
ques réunies. . . .

Brassée à Montréal
DEPUIS 132 ANS



é en 1887

MONTREAL, vendredi 8 février 1918

Vol. XXXI—No 6



Lorsque vous recommandez une des lignes Borden

vosre recommandation est soutenue et renforcée par un record de qualité et de satisfaction s'étendant sur une période de trois générations.

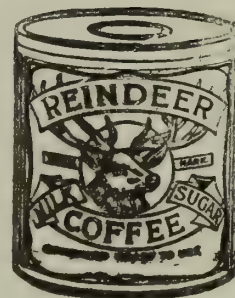
Toutes les ménagères sont familières avec les Produits Laitiers de Borden. La publicité les a fait connaître d'un bout à l'autre du Canada et leur qualité insurpassable en a fait l'étalon par lequel les Produits Laitiers en conserve sont jugés.

Placez les Produits Borden dans la rangée de devant. Montrez-les constamment sur les rayons et dans les étalages. Il y a pour vous un bon profit sur chaque vente et les lignes Borden apportent toujours des commandes qui se répètent.

BORDEN MILK COMPANY., LTD.

"Leaders of Quality"

MONTREAL



PAS D'ERREUR

NE commettez pas l'erreur de mettre en stock des marchandises de qualité inférieure—elles éloignent la clientèle.

Les marchandises de qualité supérieure attirent la clientèle et se vendent rapidement. Par l'écoulement rapide des marchandises et la multiplicité des ventes, vous augmentez vos profits.

Vous ne commettez pas d'erreur en tenant les

PRODUITS JONAS

qui se vendent rapidement et d'un bout de l'année à l'autre.

Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

Essences Culinaires de Jonas

Moutardes Françaises de Jonas

Vernis Militaire de Jonas

Sont des articles classiques que tout épicier et tout marchand général doit avoir en mains. La ménagère les demande depuis 48 ans et elle doit avoir des raisons pour cela. La raison, c'est qu'elle trouve son profit à n'employer que des **PRODUITS** de **QUALITE SUPERIEURE**. Votre raison à vous de les tenir, c'est que vous les vendez.

N'attendez pas que vous n'en ayez plus pour donner votre ordre: Vous manqueriez des ventes.

HENRI JONAS & CIE,

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 rue Saint-Paul Ouest,

-

-

Montréal

Le Plat de Famille

Tout membre de la famille accueillera avec plaisir un plat fumant des délicieuses Fèves Simcoe cuites au four.

Toute ménagère apprécie la haute valeur alimentaire de ce mets et aussi le fait qu'il suffit de le faire chauffer pour qu'il soit prêt à être servi.



Les Fèves Rôties *MARQUE SIMCOE*

(AVEC SAUCE TOMATES)

devraient être prises en stock par tout marchand d'épicerie. Vos ventes vous donneront plus de satisfaction si vous donnez votre appui à cette ligne. Elle vous paye un gros profit et renforcera votre réputation d'épicier de premier ordre.

Les différentes grandeurs de boîtes aident à la vente.



"Le Sceau de Qualité"

Dominion Canners,
Limited

HAMILTON (Canada)

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

SIROP DE PURE CANNE

SIROP

DIAMOND

CRYSTAL

Un sirop de belle qualité à un prix attrayant. C'est la saison pour garnir vos stocks.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL



"COW BRAND" la marque toujours
digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand." Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT

Manufacturiers **LIMITED.**
MONTREAL



Nouvelle
forme
ajustée

Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX
**FAUX-COLS
ARROW**

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants, Montréal

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

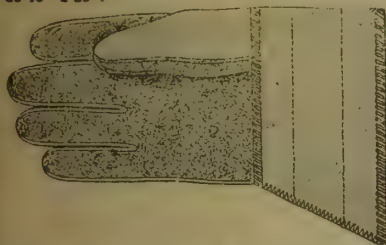
sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.

The
American Pad
& Textile Co.

CHATHAM (ONT.)

Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Vieil or Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".



Faites avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, pesantur légère, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

Le Meilleur
au Monde

De tous les aliments purs faits ou vendus en Canada, il n'en existe aucun qui occupe dans l'estime de l'Épicier une meilleure place que le

Sel de Table
Windsor

Fait en Canada

Il a été durant des années le modèle de la pureté et il a toujours conservé sa réputation bien méritée de "Sel Canadien sans défaut."

THE CANADIAN SALT CO. LIMITED

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Chocolat Premium, pains de ¼ livre et de ½ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de liv., boîtes de 6 liv.0.32

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.25

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Étiquette rouge) paquets de 3 livres2.75
Paquets de 6 livres5.40
Superb, paquets de 3 livres2.60
Paquets de 6 livres5.10
Crescent, paquets de 3 livres2.65
Paquets de 6 livres5.20
Buckwheat, paquets de 1½ livres .1.75

— — — 3 livres. 6 livres.
Griddle Cake, paquets de 3 liv.
Paquets de 5 livres
Pancake, paquets de 1½ livre
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de 1½ livre. Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 20 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves La douz. Corned Beef Compressé . . . ½s. 2.90
Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45
Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25
— — — 6s. 34.75
Corned Beef Compressé . . . 14s. 80.00

Roast — ½s. 1.90
Boast 1s. 4.45
Roast 2s. 9.00
Roast 6s. 34.75
Boeuf bouilli 1s. 4.45
Boeuf bouilli 2s. 9.00
Boeuf bouilli 6s. 34.75
Veau en gelée ½s. 0.00
Veau en gelée 1s. 0.00
Fèves au lard, Sauce Chili, éti-
quettes rouge et dorée, caisse de
66 livres, 4 douzaines à la caisse,
la douzaine0.95
do, 43 livres, 4 douzaines, la douz. 1.25
do, grosses boîtes, 42 livres, 2 dou-
zaines, la douzaine2.30
do, boîtes plates, 51 livres, 2 dou-
zaines, la douzaine2.95
— à la Végétarienne, avec sauce
tomates, boîtes de 42 livres . . . 2.00



— au lard, grandeur 1½
Sauce Chili, la douzaine1.90
Sauce Tomates, la douzaine . . . 1.90
Sans sauce la douzaine1.65
Pieds de cochons sans os . . 1s. 4.95
Pieds de cochons sans os . . 2s. 9.25
Boeuf fumé en tranches, boîtes de
fer-blanc 3.45
Boeuf fumé en tranches, pots en
verre 1s. 3.45



REGISTERED
TRADE-MARK

— en verre	½s. 2.75
— en verre	¼s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Vlanges en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	¼s. 0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier. ½s. 1.40	
— de verre, poulet, jambon, langue	¼s.
Langues	½s.
— de boeuf, boîtes en fer blanc.	¼s. 3.75
—	1s. 7.50
—	1½s. 12.00
—	2s. 15.50
— en pots de verre.	1s.
— de boeuf pots de verre.	size 1½
—	2s.
V viande hachée en "tins" cachetées hermétiquement	



Mince Meat.	1s. 3.25
Mince Meat.	2s. 4.95
Mince Meat.	
Mince Meat.	
Mince Meat.	5s. 13.50

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
V viande hachée.	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	1.10

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2	1.35
Beurre de Peanut, 24 " — ½ — 2	1.90
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.35
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.25
Seaux 12 livres	0.26
Seaux 5 livres	0.28
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00

Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------

do., 43 liv., 4 douz., la douz.	1.25
-----------------------------------------	------

Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
-----------------------------------------------------------------------------------	------

do., 42 liv., 2 douz., la douz.	2.30
-----------------------------------------	------

do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	
-------------------------------------------------------	--

do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	
--------------------------------------------------------	--

do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	
--------------------------------------------------------	--

do, grosses boîtes, 82 liv., ¼ douz., la douz.	
--------------------------------------------------------	--

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	0.95
---------------------------------------------------------------------------	------

do, 43 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	1.15
-----------------------------------------------------	------

do, 42 liv., 2 douz., à la caisse, la douz.	1.95
-----------------------------------------------------	------

do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
-------------------------------------------------------	------

do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
--------------------------------------------------------	------

do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
--------------------------------------------------------	-------

do, grosses boîtes, 82 liv., ¼ douz., la douz.	18.00
--------------------------------------------------------	-------

Pork & Beans, Tomato, 1½	1.90
------------------------------------	------

Pork & Beans, plain, 1½	1.65
-----------------------------------	------

Veau en gelée	0.00
-------------------------	------

Hachis de Corned Beef . . 1½s	1.95
-------------------------------	------

Hachis de Corned Beef . . 1s	3.45
------------------------------	------

Hachis de Corned Beef . . 2s	5.45
------------------------------	------

Beefsteak et oignons ½s.	2.90
----------------------------------	------

Beefsteak et oignons 1s.	4.45
----------------------------------	------

Beefsteak et oignons 2s.	8.45
----------------------------------	------

Saucisses de Cambridge . . . 1s.	4.45
----------------------------------	------

Saucisses de Cambridge . . . 2s.	8.45
----------------------------------	------

Pieds de cochons sans os . . ½s.	2.90
----------------------------------	------

Prix sujets à changements sans avis.
Commandes prises par les agents au-
jettes à acceptation. (Produits du Ca-
nada).

Il y a
un grand nombre
de bonnes choses que
vous pouvez dire au sujet
de Gold Dust. Mais
vous n'avez pas à vous
arrêter pour les énumérer.
Elles sont déjà
toutes connues.



FAIT AU CANADA

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.





L'Usine qui soutient notre Marque de Commerce

D'un humble début, il y a 59 ans, dans un petit atelier d'environ 12 pieds par 18 pieds de surface, nous avons augmenté annuellement notre capacité et nos facilités de manufacture jusqu'à l'établissement de la magnifique bâtisse moderne montrée ci-dessus, en tuile blanche et en terra cotta—la plus grande usine de son espèce au Canada ou en Amérique.

McCormick's

C'est une chose de valeur pour vous, d'être en mesure d'offrir à vos clients les Biscuits Sodas manufacturés dans cette usine claire, propre, scientifiquement ventilée, qui est louagée par les experts d'aliments purs de toutes les parties du continent.

The McCormick Manufacturing Co., Limited

JERSEY
CREAM

Sodas

Bureaux principaux et Fabrique:
London (Canada)

Entrepôts Succursales: Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port Arthur, St-Jean (N.B.)

Fabricants aussi des "BISCUITS DE FANTAISIE MCCORMICK"

ESSAYEZ-LA VOUS-MEME

et rendez-vous compte
ainsi des mérites de la

Poudre d'Oeufs POPULAIRE'S

Envoyez-nous votre nom et nous vous adresserons un échantillon gratuitement. Nous voulons que ce soit votre propre jugement qui décide si vos clients doivent acheter notre poudre d'oeufs.

La COMPAGNIE IMPERIALE Enregistrée
645 Rue St-Valier, - QUEBEC (P.Q.)

Quand vous vendez les

57 Variétés

de

PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

de

HEINZ

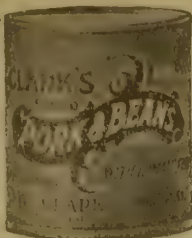
Vous donnez à vos clients des marchandises faites au Canada avec des Produits Canadiens par des Employés Canadiens.

H. J. HEINZ COMPANY

Usine Canadienne: Leamington (Ontario)
Entrepôts: Toronto et Montréal
Fournisseurs du gouvernement de Sa Majesté

Les Aliments Préparés de CLARK

sont
garantis
de
première
qualité



Fèves au Lard de CLARK

Le dîner bouilli canadien
Beefsteak et oignons
Saucisse de Cambridge
Corned Beef
Roast Beef
Viandes en pains
Brawn anglais
Hachis de Corned Beef
Viandes en pot
Boeuf fumé en tranches
Langue, jambon et veau
Fluid Beef Cordial
Beurre de Peanut
Minced Collops

Soupes (assortiment complet) etc, etc.
Donnez de la qualité—Vous ferez des affaires

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited,
Montréal Téléphone. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un

commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de
confiance; tous
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constamment
en demande,
ce sont les modè-
les des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faites en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

SAUCISSE DIONNE

Tél.
Lasalle 92



Faite Exclusivement
de

PORC
FRAIS

La Meilleure
Saucisse au
Monde

Tenez-la
en stock et ayez
des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINÉRALE
LEMON SOUR	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Charbon

ANTHRACITE

ET

BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie
d'eau à tous endroits de la
province de Québec.

George Hall Coal Co.
of Canada, Limited

26 rue St-Pierre, Montréal

MONUMENTS

MARBRE
& GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

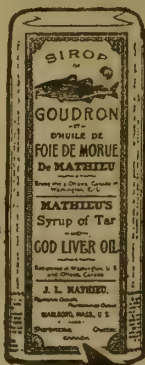
J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



CHURCH & DWIGHT
Cow Brand Baking Soda.

En boîtes seule-
ment.

Emballé com-
me suit:

Caisse de 96
paquets de 5
cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre..\$3.45

— 120 — de ½ livre.. 3.65

— 30 — de 1 livre..

et 60 paquets mélangés, ¾ livre. 3.54

Licence à été accordée par le Gouvernement Canadien

Autorisant la vente, sous forme des paquets habituels de

Grape-Nuts et Post Toasties

Les Canadiens peuvent donc continuer à se procurer leurs céréales favorites pour breakfast, dans les paquets maniables et fermés hermétiquement auxquels ils ont été accoutumés.

Ce sont Les Aliments pour les Temps Actuels

Bon Profit Ventes Garanties

CANADIAN POSTUM CO., LIMITED, Windsor (Ont.), Canada

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"



Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50

Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2½ lbs. 8.30
½ doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. } à la
1 doz. de 12 oz. } cse
1 doz. de 16 oz. } 9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse

4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses . . . 5.35
5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magic"
la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . 3.95
5 caisses . . . 3.90
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . 4.35
5 caisses . . . 4.25
Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque . . . 4.90
Crème de Tartre "Gillett"



Barils de 400 livres, par baril . . 13.90



¼ lb. ppts. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) 2.60
½ lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) 5.05
½ lb. Caisnes avec couvercle vissé.
(4 doz. à la caisse) 5.60

Par Caisse

2 doz ppts. ½ lb. }
4 doz. ppts. ¼ lb. } Assortis, 22.10
5 lbs. canistres carrées (½ douz. la lb. dans la caisse) . . . 0.89
10 lbs. caisses en bois . . . 0.83
25 lbs. seaux en bois . . . 0.83
100 lbs en barillets (baril ou plus) 0.79
360 lbs. en barillets . . . 0.78

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco dans Qué- et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. . . . 0.12
Seaux en bois, 50 liv. . . . 0.11½
Caisnes en bo's, 50 liv. . . . 0.10½
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13½
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10½
Barils 400 livres 0.10½

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09½
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10½
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres 0.11
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.12½
— — (36 liv.) . . .
boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12½
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.10½
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.25
Celluloid
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50

LE CARÊME[^]

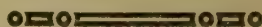
Commence mercredi prochain 13 FEVRIER, il est donc urgent de songer à vos approvisionnements de poisson, si vous voulez être en mesure de répondre à la demande.

M. LE MARCHAND,

Il est de votre devoir et de votre intérêt d'engager vos clients à faire du poisson une consommation courante. Alors que l'on craint une disette de produits alimentaires dans bien des lignes, le poisson canadien constitue une source inépuisable de vivres sains et nourrissants. Profitez du Carême pour en établir la vente régulière, vous y trouverez un bon profit.



Morue verte No 1 de choix, baril de 200 lbs . . .	\$ 15.00
Morue verte grosse de choix, baril de 200 lbs . . .	16.00
Harengs Labrador véritables, baril de 200 lbs . . .	12.50
Saumon Labrador medium, baril de 200 lbs . . .	23.00
Turbot en saumure, baril de 200 lbs	16.00
Morue fraîche gelée, en boîte de 200 lbs, la livre .	7½c
Harengs gelés, en boîte de 100 lbs, la livre	7c
Poulamon - petit poisson, au baril	4.00



La Cie D. HATTON

Fondée en 1874

MONTREAL

Empois de cuisine.

W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . 0.11
Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres). 0.10
Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., ¼c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3
livres, 1 douz., en caisse . . 4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cal-
se 4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
— 10 liv., ½ doz. en caisse . 4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres . . 0.07
Demi-Baril, environ 350 livres . 0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
— — 3 gals., 38½ liv., cha-
que 3.25
— — 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25
**Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.**

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une
anse en fil de fer.)

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois

Jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'Onta-
rio à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

**BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL**

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.

**LAIT CONDENSE**

La caisse

Marque Eagle, 48
boîtes 8.75
— Reindeer, 48
boîtes 8.45
— Silver Cow,
48 boîtes 7.90
— "Gold Seal"
et "Purity", 48
boîtes 7.75
Marque Mayflower, 48 boîtes . . 7.75
— "Challenge", "Clover", 48
boîtes 7.25

**Lait Evaporé**

Marques St-Charles,
Jersey, Peerless,
"Hotel", 24 boîtes . . . 6.40
"Tall", 48 boîtes . . . 6.50
"Family", 48 boîtes . . 5.80
"Small", 48 boîtes . . 2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24
boîtes 5.75
— — "Petite", 48 boîtes 6.00
— Regal, 24 boîtes 5.40
Cacao Marque Reindeer —
24 grandes boîtes 5.75

— Marque Reindeer, petites boi-
tes 6.00

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé
jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus
sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

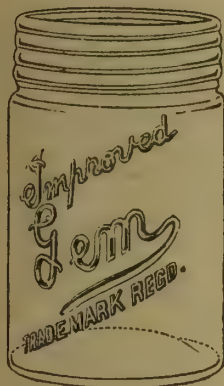
Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

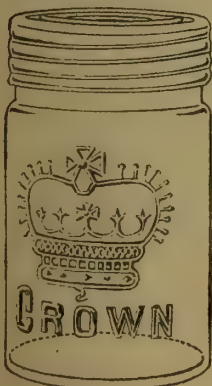
Macaroni "Bertrand" manquant
Vermicelle — —
Sphaghetti — —
Alphabets — —
Nouilles — —
Coquilles — —
Petites Pâtes — —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00
2 oz. — — — 1.90
2 oz. Carrées — — 2.30
4 oz. — — — 4.00
8 oz. — — — 7.50
16 oz. — — — 14.00
2 oz. Rondes Quintessences 2.40
2½ oz. — — — 2.70
5 oz. — — — 4.60
8 oz. — — — 8.00
8 oz. Carrées Quintessences,
bouchons émeri 5.00
8 oz. Carrées Quintessences,
bouchons émeri 9.00
2 oz. Anchor Concentré 1.20
4 oz. — — — 2.15
8 oz. — — — 3.60
16 oz. — — — 7.20
2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95
4 oz. — — — 1.75
2 oz. — — — 3.25
16 oz. — — — 5.75
2 oz. Plates Solubles 0.95
4 oz. — — — 1.75



Faits au Canada



La Conservation des Aliments

L'ECONOMIE DOMESTIQUE est impossible sans
l'emploi de BOCAUX pour la conservation des fruits
et des légumes. LA CAMPAGNE DE PUBLICITE
entreprise à l'effet de stimuler la conservation des ali-
ments, aura pour effet direct, cette année, de provo-
quer une demande anormale en fait de BOCAUX.

LES MARCHANDS DETAILLANTS devraient être
prêts à répondre à cette demande et remettre aussitôt
que possible leurs commandes de bocaux à leur mar-
chand de gros.

LES COMMANDES REMISES TARDIVEMENT ris-
quent de ne pas être livrées en temps pour répondre
aux besoins du PUBLIC.

Rappelez-vous que cette année, il ne devrait pas y
avoir de FRUITS et LEGUMES perdus, faute de BO-
CAUX.

Demandez à votre fournisseur des BOCAUX "FAITS
AU CANADA" et garantis par un manufacturier au-
quel on peut se fier.

Annnonce de DOMINION GLASS CO., LTD.



Faits au Canada



3 oz. — — —	3.25
16 oz. — — —	5.75
1 oz. London	0.65
2 oz. — — — — —	0.95
Extraits à la livre, de . .	\$1.25 à \$4.00
— au gallon, de	8.00 à 24.00
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.	

Vernis à chaussures. La douz
 Marque Froment, 1 doz., à la caisse 1.00
 Marque Jonas, 1 doz., à la caisse 1.00
 Vernis militaire à l'épreuve de l'eau.
 \$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.	
Pony 2 doz. à la caisse	10.00
Small 2 — — —	9.00
Medium 2 — — —	12.00
Large 2 — — —	manquant
Tumblers 2 — — —	"
Mugs 2 — — —	"
Nugget 2 — — —	"
Athenian 2 — — —	"
Gold Band Tu 2 — — —	"
No. 64 Jars 1 — — —	"
No. 65 — 1 — — —	25.80
No. 66 — 1 — — —	28.80
No. 67 — 1 — — —	manquant
No. 68 — 1 — — —	"
No. 69 — 1 — — —	"
Molasses Jugs 1 — — —	"
Jarres, ¼ gal. 1 — — —	"
Jarres, ½ gal. 1 — — —	"

Poudre Limonade "Mesina" Jonas
 Petites boîtes, 3 douzaines par caisse
 à \$15.00 la grosse.
 Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,
 à \$36.00 la grosse.
 Sauce Worcestershire 15.00
 "Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse,
 3 douzaines par caisse.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,

Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-	
vre, c-s 30 livres, la livre	0.45
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre	0.45
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre	0.46
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,	
c-s 30 livres, la livre	0.52
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre	0.52
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre	0.53

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-	
vre, c-s 30 livres, la livre	0.45
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre	0.45
— — — ¼ livre, c-s 30	
29¼ livres, la livre	0.46
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,	
c-s 30 livres, la livre	0.52
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre	0.52
— — — ¼ livre, c-s 30	

AGENCES



AGENCES
 LAPORTE, MAR-
 TIN LIMITEE

Eau de Vichy

Admirable crown. . 50 Btles. 8.50 c-s
 Neptune 50 Btles . . 9.50 c-s

Limonade de Vichy

La Savoureuse . . . 50 Btles 12.50 c-s
 100¼ Btles 15.00 c-s

Eau Minérale Naturelle

Ginger Ale et Soda Importés

Ginger Ale Trayder's—
 c-s doz., chop. 1.35 doz. (liège ou
 couronne) 1.25
 — 6 doz., ¼ btl, douz. 1.25
 Club Soda Trayder's—
 — doz., Splits, ¼ btl — doz. . . 1.20
 — 6 doz., chop 1.25

Extrait de Malt.

Miller de Milwaukee, cs 2 doz. 4.25 c-s
 — — Brl. 8 doz. 16.20 brl.

Lager Beer

Miller's High Life, Baril 10 douz.,
 16.00 Brl.

Bière Anglaise de Bass doz.

Johnson & Co. c-s 4 doz. . . Btles 3.60
 — — c-s 10 doz. . . ¼ Btles 1.50

Thé du Japon

Marque Victoria, c-s 80 livres. 31 lb.

Thés Noirs

Marque Princess, tins de 30 et 50 lbs 52
 Marque Victoria, tins de 30 et 50 lbs 54

WM. H. DUNN LTEE

Montréal.

Edwards Soups,
 (Potages Granulés, Préparés en Irlande),
 Variétés. Brun — Aux Tomates
 — Blanc ou assorti
 Paquets, 5c, Boîtes 3 douz., par
 douzaine 0.45
 Canistres, 15c, Boîtes 3 doz., par
 douz. 1.45
 Canistres, 25c, Boîtes 2 douz., par
 douz. 2.35

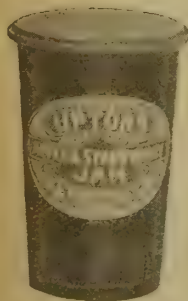
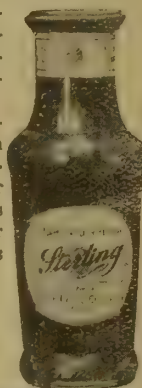
Présentation des Capsules Anchor

Cette illustration vous montre quelques-unes des manufactures de conserves employant sur leurs produits les Capsules Anchor.

Les Capsules Anchor impliquent une augmentation d'affaires et de plus gros profits pour le détaillant, pour beaucoup de raisons que nous nous proposons d'exposer dans les prochains numéros de ce journal.

Suivez-les et lisez-les et vous serez convaincu.

Les Capsules Anchor ajoutent à vos profits



Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
 BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
 TORONTO (ONT.)



Transporteurs, Elévateurs Automatiques à Courroie, à Spirale et à Gravitation

FAITS EN CANADA

Canadian Mathews Gravity Carrier Co., Ltd., Toronto (Ont.)
 MONTREAL
 Téléphone Main 394

& Cie, Limitée.

YEAST ROYAL CAKES

EPICIER : IL N'Y A PROBABLEMENT PAS UN SEUL ARTICLE DE MARQUE DANS LE STOCK D'EPICERIE QUI EGALE ROYAL YEAST POUR LE NOMBRE DES VENTES, CAR IL PROVOQUE UNE DEMANDE CONSTANTE, ET C'EST UNE DES PLUS FRUCTUEUSES SOURCES DE PROFITS QU'AIT L'EPICIER. QUELQUES EPICIERS ONT EXPERIMENTE DES MARQUES PEU DIGNES DE CONFIANCE POUR LESQUELLES IL N'Y AVAIT QUE PEU OU PAS DE VENTES ET ONT PERDU DE CE FAIT DE BONS CLIENTS

ROYAL YEAST CAKES



BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait.

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT.
WINNIPEG MONTREAL

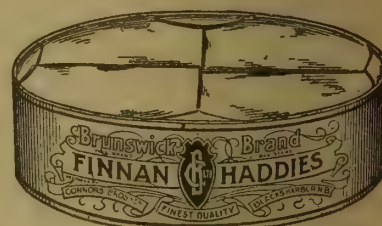


BLUE LABEL



La Marque Brunswick

*L'étalon de qualité des
Aliments Marins*



Ces aliments marins de première qualité prouveront être particulièrement de bonne vente actuellement parce que la consommation du poisson est devenue une pratique nationale et la Marque Brunswick possède la qualité qui satisfiera les plus difficiles.

Vous pouvez toujours recommander les lignes de la Marque Brunswick. Le soin apporté à ne choisir que le meilleur poisson et le procédé scientifique et sanitaire de mise en conserves garantissent que la Marque Brunswick est toujours de premier ordre.

Regarnissez votre stock des articles suivants:

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 }
{ Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
{ Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT; vendredi 8 février 1918

Vol. XXXI—No 6

L'INTERPRETATION A DONNER A LA LOI DE FERMETURE SAMEDI ET LUNDI, AU POINT DE VUE DES MARCHANDS- DETAILLANTS

A la suite des recommandations du contrôleur du
combustible, M. C.-A. Magrath, le gouvernement a
adopté, cette semaine, un arrêté ministériel décrétant
la fermeture des établissements manufacturiers durant
les trois journées des 9, 10 et 11 février. Il n'est fait
exception que pour les établissements où les opéra-
tions doivent être continuées sept jours par semaine
sans arrêt, dans le but d'empêcher de sérieux dom-
mages aux produits manufacturés, pour les établisse-
ments fabricant des vivres susceptibles de se gâter ou
des vivres destinés à la consommation immédiate et
pour les établissements consacrés à l'impression et à
la publication des journaux quotidiens. Les règle-
ments de l'arrêté ministériel affectent aussi les bu-
reaux des hommes d'affaires et des hommes de pro-
fession, les entrepôts, les magasins de gros et de détail.

Néanmoins, dans le but seulement de vendre des vi-
vres, les magasins pourront avoir la chaleur nécessai-
re et rester ouverts jusqu'à midi les samedi et lundi 9
et 11 février. Ces règlements n'affectent pas l'ouest
du Canada ni les provinces maritimes.

Dès l'annonce de cette réglementation, la rédaction
du "Prix Courant" s'est tenue en communication di-
recte avec Ottawa afin d'avoir des précisions concer-
nant l'application à donner à cette loi et nous pouvons,
dans les cas particuliers des marchands-détaillants, en-
visager la situation comme suit:

Au point de vue de cette réglementation, les mar-
chands-détaillants peuvent être divisés en deux classes
ou catégories: 1o ceux qui vendent des vivres; 2o ceux
qui vendent toutes autres choses sauf des vivres. On
pourrait même y ajouter une troisième classe repré-
sentant les marchands généraux vendant à la fois des
vivres et des articles autres que d'alimentation.

Les marchands-détaillants vendant des vivres ou co-
mestibles ont le droit de garder leurs magasins ouverts
samedi et lundi prochains, 9 et 10 février, jusqu'à mi-

di seulement. A cette heure, ils devront fermer leurs
portes sous peine d'une très forte amende.

Les marchands-détaillants vendant des produits au-
tres que des vivres ou comestibles devront garder leurs
magasins fermés les journées complètes de samedi et
lundi, 9 et 11 février.

Les marchands-détaillants vendant à la fois des vi-
vres et des articles autres que des vivres pourront gar-
der leurs établissements ouverts les samedi et lundi, 9
et 11 février, mais s'abstenir de vendre des produits
autres que des vivres.

Les marchands de gros seront tenus aux mêmes obli-
gations.

Cette réglementation causera une certaine perturba-
tion parmi le commerce encore qu'il soit bien difficile
d'en discerner le résultat pratique réel. L'économie
de charbon qui en est le prétexte ne saurait guère être
pratiquée dans de telles circonstances et cette mesure
n'aura, en somme, en ce qui concerne l'économie de
charbon chez les marchands, qu'un résultat théorique,
car fermés ou ouverts les magasins ont besoin d'être
chauffés tant pour le maintien en bon ordre des systè-
mes de chauffage que pour la conservation en bon état
de certains produits. Il semble d'ailleurs que cette
mesure n'ait été prise que pour plaire à nos voisins des
Etats-Unis et leur faire comprendre que le Canada doit
porter aussi sa part de la crise du charbon.

Les marchands-détaillants ont, certes, le plus vif dé-
sir de coopérer avec les pouvoirs gouvernementaux
pour faire face aux situations difficiles qui confron-
tent le pays, mais il est évident que la dite réglementa-
tion n'a pas été étudiée avec soin par ceux qui s'en
sont fait les propagateurs et qu'une fois de plus, on a
négligé de prendre l'avis de ceux intéressés directe-
ment, c'est-à-dire des commerçants. Au point de vue
pratique, il eut été bien préférable de décréter cette
fermeture totale ou partielle suivant le cas, les lundi
et mardi de la semaine prochaine. Inclure le samedi
dans cette réglementation est causer un tort considé-
rable au commerce et multiplier les difficultés d'ap-
provisionnement du public. On sait qu'en général, le
public consommateur fait ses gros achats le samedi



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



après avoir touché sa paye, on conçoit dès lors ce que la fermeture de samedi signifie, tant pour le public acheteur que pour le marchand-détaillant. Sans doute, on s'efforcera de prendre la chose du meilleur côté possible et chacun y mettra du sien mais tout de même, si au lieu de décréter pareille mesure à la légère, on avait pris soin de s'informer d'un côté et d'autre on en serait venu à une solution profitable au point de vue économique encore que beaucoup plus pratique pour chacun.

Il est à considérer que les banques n'étant pas astreintes à ces réglementations, des billets dûs pourrout être présentés aux heures de fermeture et ne point toucher leurs intéressés, ce qui causera de graves ennuis. La soudaineté de cette mesure rendra difficile les accommodations possibles en d'autres circonstances, néanmoins, nous conseillons à tous les marchands de ne pas prendre de "risques" et d'observer rigoureusement cette loi.

LA PROVINCIALE-VIE

La Provinciale-Vie a enregistré une période de beaux succès en 1917. Les affaires nouvelles inscrites en cette année, ont marqué \$1,571,000; soit une augmentation de 41 pour cent sur les affaires nouvelles de 1916. L'augmentation de l'assurance en vigueur a été de \$933,000, soit, en chiffres ronds, 60 pour cent des opérations nouvelles. Ceux qui sont engagés dans le commerce des Assurances savent fort bien que cette proportion dépasse de beaucoup la moyenne.

Les recettes d'argent, pendant l'année ont atteint \$161,809 et les déboursés ont été de \$104,245 y compris \$16,300 en réclamations mortuaires, ce qui ne représente que 50.9 pour cent de l'expectative. L'actif total est de \$488,000, soit \$65,836 en augmentation.

La Provinciale-Vie possède également, pour l'avantage de ses porteurs de polices, une section d'assurance contre la maladie et les accidents; des indemnités hebdomadaires seront données pour un extra de prime.

Jusqu'ici la compagnie a payé aux porteurs de ses polices la somme de \$77,630.00 en indemnités de maladies et d'accidents.

La Provinciale-Vie fut fondée en 1910 par son Directeur-Gérant actuel M. Jean Taché, qui, en pilote expert, a bien guidé sa barque vers le bon port.

Jusqu'ici cette compagnie a limité ses opérations à la Province du Québec.

LA BIERE EN FUT A SUBI UNE HAUSSE

A l'assemblée des débitants de liqueurs qui a eu lieu au Monument National, mercredi, on a annoncé la décision des brasseurs de bière à l'effet d'augmenter le prix de leurs produits. Le prix courant de la bière a été monté d'une piastre par baril de 25 gallons et, le prix minimum, par baril, a été fixé à \$8.

La loi de prohibition anticipée à dater du mois de mars prochain et la hausse continuelle des matières premières, croit-on, ont précipité cette décision des brasseurs qui, jusqu'ici, n'avaient pas augmenté leurs produits en fût.

Les membres de l'association des débitants de liqueurs ont longuement discuté le prix de la bière au verre, et, il a été question de réduire la grandeur des contenants et de les vendre à 5 sous, ou, encore, de charger 10 sous pour le verre tel que servi actuellement.

LA MUTUAL LIFE ASSURANCE OF CANADA

Le rapport des affaires de la Mutual Life of Canada, pour 1917, montre des résultats surprenants. Le montant des nouvelles assurances contractées, la diminution des pertes, le taux peu élevé des frais comparativement aux revenus et l'augmentation substantielle de l'actif, toute montre le progrès réalisé par cette importante institution dans des conditions exceptionnellement favorables.

Les nouvelles affaires contractées se sont élevées à 10,251 polices pour \$20,124,563 et en faisant prévisions pour polices discontinuées, l'augmentation nette des affaires en vigueur fut de \$13,865,318.

La Mutual Life, en dépit des conditions difficiles créées par la guerre, est, comme on le voit dans une condition des plus prospères.

Le total des affaires en force au 31 décembre s'élevait à \$123,510,899. Pendant l'année, près d'un demi million de dollars fut distribué pour réclamations sur décès aux familles de soldats morts qui s'étaient assurés dans cette compagnie.

PRODUCTION DES CEREALES EN 1916 ET 1917

L'évaluation de la récolte du blé, au Canada, pour 1917, donne un total de 249,164,700 boisseaux produits par 14,755,800 acres ensemencées, au lieu de 262,781,000 boisseaux, récoltés sur 15,369,709 acres ensemencées, en 1916, soit une diminution dans la production de 13,616,300 boisseaux ou environ 5 pour cent. Le rendement moyen à l'acre est de 16.88 boisseaux en 1917 contre 17.10 boisseaux en 1916. La production de l'avoine, en 1917, est estimée atteindre 440,065,100 boisseaux, fruit de 13,159,700 acres, contre 420,211,000 boisseaux récoltés en 1916 sur 10,996,487 acres, soit une augmentation dans la production de 29,854,100 boisseaux, ou environ 7 pour cent. Le rendement moyen à l'acre est de 33.44 boisseaux en 1917, au lieu de 37.30 boisseaux en 1916. En ce qui concerne le seigle, l'évaluation est de 4,194,950 boisseaux, produits par 211,870 acres, comparés avec 2,876,400 boisseaux, récoltés sur 148,400 acres en 1916, le rendement à l'acre atteignant presque 19.80 en 1917 au lieu de 19.38 boisseaux en 1916. L'orge a donné 59,318,400 boisseaux pour 2,392,200 acres en culture, au lieu de 42,770,000 boisseaux pour 1,802,996 acres ensemencées en 1916, le rendement à l'acre étant de 24.80 et 23.72 boisseaux respectivement. La production totale de la graine de lin est évaluée à 455,470 boisseaux, récoltés sur 919,500 acres en culture, au lieu de 8,259,800 boisseaux produits en 1916 par 657,781 acres ensemencées, le rendement moyen à l'acre étant 8.11 boisseaux en 1917 et 12.56 boisseaux en 1916.

DEMANDE D'EMPLOI

Jeune homme sérieux, parlant les deux langues, âgé de 26 ans, marié, ayant douze années d'expérience dans la tenue d'un magasin général à la campagne, demande position. Fournira de bonnes références. S'adresser Albert Levaque, Saint-Eugène (Ontario). Boîte 83.

Nous avons reçu le joli calendrier de la Standard Machinery & Supplies Co., 260 rue Saint-Jacques, dont la spécialité consiste en équipement de fonderies et ateliers, outils et machineries de toutes sortes. Remerciements.

LA CONSOMMATION DE LA CASSONADE PEUT AIDER A LA SOLUTION DE LA QUESTION DU SUCRE

Depuis trois ans, on a parlé beaucoup de la possibilité d'une disette de sucre, prenant pour point de départ de cette possibilité l'arrêt provoqué par la guerre dans les exportations du sucre de betteraves d'Allemagne, pays qui autrefois était gros producteur de ce genre de sucre et en exportait de grosses quantités dans tous les pays du monde. La situation créée par le conflit européen, au point de vue des approvisionnements de sucre s'est compliquée du fait de la raréfaction du tonnage océanique, dû à deux causes principales, d'abord la réquisition des navires par les nations alliées pour fins militaires, ensuite les pertes subies du fait de la guerre sous-marine poursuivie à outrance par les Allemands.

De fait, si l'on considère les choses de près, on en arrive à la conclusion que le sucre brut de canne existe en quantités aussi considérables dans les pays producteurs et que seule la difficulté des transports en arrête la distribution dans les pays de consommation. Pour ce qui est du Canada, on peut s'attendre à ce qu'il ne reçoive en approvisionnement de sucre brut que 75 pour cent du montant reçu l'an dernier; mais il n'y a pas lieu de s'alarmer de ce déficit qui peut être facilement comblé si les marchands veulent se donner la peine d'instruire le public sur l'importante question du sucre et la situation qui prévaut actuellement en ce qui concerne ce produit de première nécessité.

Mais, dirait-on, comment remédier à cet état de choses et faire en sorte que le public ne souffre pas trop des approvisionnements réduits? Comment agir pour éviter qu'une mesure de rationnement nous soit imposée?

D'une façon bien simple: en engageant le public consommateur à acheter de la cassonade, ce sucre mou qui fut autrefois son temps de vogue et qui depuis nombre d'années est l'objet d'une indifférence injustifiée de la part des Canadiens.

Du sucre brut que nous recevons des pays producteurs, nos raffineries tirent trois sortes de produits: le sucre granulé, la cassonade et le sirop, et ces différentes extractions se complètent l'une l'autre pourvu que la consommation s'égalise sur ces trois produits. Or, depuis quelques années, les achats ont porté surtout sur le sucre blanc granulé et sur le sirop, laissant dans un oubli regrettable de la délicieuse cassonade dont les propriétés de nutrition et de sucrage ne le cèdent en rien à celles des produits plus raffinés. Pour les besoins de la cuisine, des sauces, les pâtisseries, etc., la cassonade est le produit rêvé qui donne une saveur délicieuse aux mets les plus délicats et répond au goût des plus difficiles.

Et puisque la guerre nous impose des initiatives et nous contraint à des habitudes nouvelles, faisons revivre cette ancienne coutume de la consommation des sucres mous, ce ne sera pas un gros sacrifice pour nous, puisque nos goûts y sont naturellement portés et que cette cassonade que nous allons faire revivre a fait les délices de nos grands parents. En agissant ainsi nous aiderons les raffineries à économiser le sucre blanc granulé et nous les mettrons en mesure de répondre aux besoins de la consommation sans que nous soit imposée une qualité uniforme de sucre comme pour la farine.

Dans cet ordre d'idées, les marchands-détaillants ont une tâche très importante à accomplir, ils peuvent, par leur influence, diriger le goût de leurs clients vers la cassonade, leur en expliquer les qualités, l'avantage au point de vue du prix (la cassonade coûte ½c meilleur marché, la livre) et leur indiquer les moyens de la conserver en bon état, en la plaçant dans un endroit frais et en la recouvrant d'un linge mouillé.

Si les marchands adoptent cette ligne de conduite, ils apporteront un gros appoint dans la solution de la question du sucre, et feront oeuvre patriotique.

LA PROHIBITION EN 1919

Amendements pour 1918

Le Bill présenté par M. Mitchell décrète qu'après le premier mai 1919, aucune licence ne sera accordée, dans cette province, pour la vente de liqueurs enivrantes, excepté pour la vente du vin pour les fins sacramentelles et pour des fins de médecine, de mécanique, de fabrication et d'industrie, les personnes ainsi autorisées à vendre ces liqueurs devront payer une taxe qui sera déterminée par le Lieutenant-Gouverneur en Conseil.

La loi des licences telle qu'amendée décrète qu'au premier mai 1918, le nombre des licences d'hôte's et de restaurants à Montréal ne sera réduit qu'à deux cent cinquante au lieu de deux cents, de trois cinquante qu'il est actuellement. Le nombre des licences de magasins de liqueurs n'est pas changé.

On dispense les épiciers de séparer leur débit de liqueurs du reste de leur établissement, ils devaient faire ce changement au premier mai 1918. On a amendé la loi en disant 1919.

LA VENTE DU POISSON

Mercredi prochain nous entrerons dans la période du carême et s'est là une occasion exceptionnelle pour les marchands, non seulement de pousser momentanément la vente du poisson, mais d'en établir la consommation courante, pour tout le cours de l'année. Si l'on ne consomme pas plus de poisson, c'est qu'on n'en connaît pas assez la valeur nutritive et le goût délicieux. Le marchand peut, dans ce sens, effectuer un joli travail de propagande dont il tirera de bons profits par la suite.

LES PREVOYANTS DU CANADA

L'année 1917 a été un succès sur toute la ligne pour Les Prévoyants du Canada. L'actif du Fonds de Pension a atteint le chiffre important de \$1.231.070.97. Le nombre des adhésions a été de 3.310, représentant 9.760 parts de pension. Les membres actifs sont maintenant au nombre de 38.872, propriétaires de 74.348 parts.

Le placement des capitaux a pu s'effectuer à un taux d'intérêt très élevé, variant de 6 à 8%, sur des valeurs d'une garantie indiscutable.

Sous la présidence de M. Roméo Langlais, le Conseil de Surveillance a tenu son assemblée annuelle le 30 janvier. Tous les membres étaient présents et ils ont trouvé les livres et les pièces justificatives en parfait ordre, tel que certifié par les vérificateurs.

L'avenir apparaît des plus brillants pour cette grande association de rentes viagères, qui est appelée à jouer un rôle considérable dans l'économie sociale de la nation.

LA QUESTION DE LA PUBLICITE TRAITEE PAR UN CONNAISSEUR



M. H.-M. Ashby, directeur-gérant de la Sherwin-Williams Co., était récemment l'hôte d'honneur de la Montreal Publicity Association, et à cette occasion il fit devant les membres présents une intéressante conférence sur la publicité, dont nous avons noté les points suivants :

M. Ashby prétend que la publicité qui atteint au succès est l'application d'une pression faite sur l'esprit du public pour l'amener à reconnaître le bien-fondé d'une vérité qui est à l'avantage de l'annonceur et du public et aussi que c'est l'admission ab-

solue de certains besoins pour le produit correct au prix correct.

Si la définition ci-dessus est reconnue comme étant exacte, une maison de commerce doit confiner son annonce à des rapports et énonciations d'idées fondamentalement vrais et d'un avantage mutuel à tous ceux concernés, et ces vérités doivent être gravées fermement dans l'esprit du public par une pression constante.

M. Ashby dit que, généralement, les annonceurs n'adoptent pas la politique d'une pression constante, et perdent en conséquence, une grande partie de la valeur de leur publicité. Il est reconnu que tout d'abord, on doit partir avec le produit correct au prix correct; mais trop souvent, la question du montant proportionné à approprier n'est que très peu considérée.

Notre président, dit M. Ashby, M. W.-H. Cottingham, lorsqu'il quitta le Canada pour prendre charge de l'exécutif de la Sherwin-Williams Co., d'Amérique, emportait avec lui une foi profonde en la valeur de la bonne publicité et une très juste appréciation des chiffres exacts du contrôle exécutif.

Avec ces deux pensées dominantes, une politique de publicité fut inaugurée et a toujours été suivie depuis. C'est la politique de cette compagnie depuis vingt ans.

M. Ashby entra dans les détails concernant la bonne manière de tenir un compte exact du coût de la publicité, montrant comment dans le vaste commerce fait par la Sherwin-Williams Co., il est possible, en n'importe quel temps de déterminer le montant vendu dans chaque ligne, par totaux, par régions de voyageurs ou par districts. Cette méthode de tenir un compte exact des ventes permet en tout temps, à la direction de connaître le volume d'affaires fait en n'importe quelle branche du commerce. Tenir séparées toutes les différentes ventes des différentes lignes détermine la valeur de la politique de publicité adoptée pour augmenter le volume d'affaires dans chaque ligne, et permet à la maison d'abandonner telle politique d'annonce pour adopter telle autre qui semble devoir donner de meilleurs résultats et activer les ventes. M. Ashby insiste sur la nécessité de tenir les dépenses d'annonces régulièrement dans les comptes généraux, de façon à ce qu'il soit possible d'obtenir n'importe quand des chiffres exacts montrant ce que coûte la publicité en proportion des ventes.

Nos méthodes de comptes généraux nous permettent de savoir exactement à n'importe quel temps, ce qu'il en coûte pour vendre nos produits. Nous arrivons à cela par une comptabilité exacte des dépenses telles que dépenses de voyage, frais généraux, dépenses de salaires, etc., y compris le coût de la publicité. M. Ashby insiste sur la nécessité qu'il y a à surveiller soigneusement la question de publicité et à voir à ce qu'elle soit convenablement proportionnée aux ventes. Il explique que pour annoncer avec succès, il est bon d'adopter une marque de commerce telle que celle dont le dessin représente la peinture Sherwin-Williams couvrant la terre.

LA MANUFACTURE DES GANTS DANS LA PROVINCE DU QUEBEC

Il existe en notre province, à Sherbrooke, une importante manufacture de gants dont les progrès considérables sont dûs en grande partie, à la qualité des articles dont elle approvisionne les marchés canadiens. Nous voulons parler de la Julius Kayser & Co., dont l'entreprise se dédouble en deux usines distinctes, l'une consacrée à la fabrication des gants en soie, l'autre confinée à la confection des gants en chamoisette.

Ces deux importantes manufactures emploient conjointement un personnel de 400 ouvriers, ce qui donne à penser l'activité productive qui règne dans ces établissements modèles qui ont à leur disposition la machinerie la plus perfectionnée et l'aide d'experts réputés.

C'est en 1915 que cette nouvelle industrie fut lancée au pays, dans le but de remédier à l'état créé par la guerre dans le commerce du gant, car comme on le sait, nombre d'articles de ganterie, spécialement ceux en soie et en chamoisette, nous venaient en grande partie d'Allemagne, avant août 1914.

La situation était devenue critique et l'importation des Etats-Unis était malaisée et coûteuse. Il était nécessaire qu'une initiative privée vint combler cette lacune et approvisionner les marchés canadiens des articles de ganterie pour lesquels le Dominion avait été jusqu'ici tributaire des autres pays. Et c'est ainsi qu'est née à Sherbrooke cette industrie dont le besoin se faisait sentir déjà depuis longtemps et dont la guerre a fourni le prétexte définitif.

Ce que nos lecteurs apprendront avec plaisir, c'est que les nombreuses ouvrières qui se sont spécialisées dans la fabrication du gant en soie ou en chamoisette sont pour la plupart des Canadiennes-Françaises. Nos compatriotes, sous une direction expérimentée, ont acquis en peu de temps une habileté remarquable que leur envieraient les ouvrières des vieux pays d'Europe. Il est à remarquer d'ailleurs que le Canadien-Français en général a des dispositions toutes spéciales pour ces travaux qui nécessitent une certaine délicatesse de doigté, et qu'il possède en outre d'admirables qualités d'assimilation qui lui font acquérir très rapidement les connaissances requises dans les différents métiers de manufacture.

Les gants de la marque Kayser sont trop connus pour que nous en fassions l'éloge. Ils possèdent des qualités d'élégance, de confort et de durée indiscutables; il ne saurait en être autrement si l'on considère le soin apporté à leur fabrication et la haute expérience qui préside à leur confection.

La popularité du Sucre Brun à la mode d'autrefois augmente

Il n'y a rien de surprenant à ce que la demande pour le Sucre Lantic Brun à la mode d'autrefois s'accroisse de plus en plus.

La saveur distincte de mélasse de ce produit du sucre redevient aujourd'hui aussi populaire que du temps de nos grand'mères.

Du fait qu'il coûte moins que le sucre granulé et qu'il possède des qualités d'utilité, vos clients accueilleront avec plaisir l'opportunité que vous leur offrirez d'en faire l'essai. Nous faisons trois sortes connues sous les appellations suivantes:



Jaune clair

Jaune éclatant

Jaune foncé

Nous voulons, par une vaste publicité, faite dans les journaux et magazines, convaincre le public des avantages qu'il y a à consommer le Sucre Lantic Brun à la mode d'autrefois et de la nécessité qui s'impose de l'acheter. Nous créerons la demande — vous pouvez faire votre part en répondant à cette demande, dans votre magasin.

La manière de tenir en magasin le sucre brun est une chose importante — gardez vos approvisionnements dans un endroit frais et humide, autrement, il risque de tourner en pain. Dites à vos clients de le conserver dans une terrine ou pot de terre; c'est le récipient qui convient le mieux pour maintenir le sucre frais et conserver sa saveur distinctive.

Achetez le Sucre Lantic Brun à la mode d'autrefois et obtenez ainsi le bénéfice de la coopération que nous vous donnons de tout coeur par notre campagne de publicité.

Atlantic Sugar Refineries Ltd.
M O N T R E A L

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été très fort cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No. 3	1.03¼
Avoine d'alimentation No. 1	1.00¼
Avoine d'alimenta-	
No. 2	0.98¼
Avoine blanche d'Ontario No. 2	1.02
Avoine blanche d'Ontario No. 3	1.01
Avoine blanche d'Ontario No. 4	1.00

La demande pour blé-d'Inde américain est bonne et des ventes se sont faites en no 4 à \$1.54 et en No5, de \$1.45 à \$1.50 le boisseau, ex-voie Chicago.

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$11.10 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.20, et les plus petites quantités pour boulangers et épiciers se vendent à \$11.30 livrées.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendue \$35 à \$37; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$64 à \$65, et la moulée mélangée, de \$58 à \$60, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée à \$5.30 en sacs en jute et \$4.77½ en sacs en coton de 90 livres.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé, avec ventes de lots de chars de No 2 à \$15.50; de No 3 à \$14.00 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

LES OEUFS

Par suite des approvisionnements limités le marché des oeufs est en forte hausse.

Nous cotons:

Oeufs frais	0.00	0.58
Oeufs frais d'automne	0.50	0.52
Oeufs de choix des glacières	0.00	0.52
Oeufs No 1 des glacières	0.00	0.48
Oeufs No 2 des glacières	0.00	0.45

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

Nous cotons:

	La livre.	
Dindes	0.35	0.36
Poulets	0.25	0.29
Poules	0.19	0.23
Canards	0.28	0.30
Oies	0.26	0.28
Dindes vivantes	0.00	0.25
Poulets vivants	0.18	0.25
Canards vivants	0.24	0.25
Oies vivantes	0.20	0.21

LES POMMES DE TERRE

De bonnes affaires continuent à se faire en pommes de terre dans le commerce de gros et le ton du marché est ferme, avec des ventes de Montagnes Vertes à \$2.15, de blanches d'Ontario à \$2.00, et de rouges à \$1.90, le sac de 80 livres ex-magasin.

LES FEVES

Le commerce des fèves est meilleur. Nous cotons:

Fèves triées, 3 livres	
Canadiennes	8.00 8.25
Fèves triées, 5 livres	7.50 7.75
Fèves Yellow Eye	
oeil jaune)	7.00 7.25
Fèves Japonaises	7.75 8.00

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été

faites en lots de chars de \$19.75 à \$20.00 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$27.50 à \$28.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants: Jambons, 8 à 10 li-

vres	0.31	0.32
Jambons, 12 à 15 li-		
vres	0.30	0.31
Jambons poids lourds	0.29	0.30
Bacon pour break-		
fast	0.38	0.40
Bacon de choix Wind-		
sor	0.42	0.43
Bacon Windsor - dé-		
sossé	0.44	0.45

LE BEURRE

Le marché du beurre a été assez actif aux prix ci-dessous:

Beurre de crèmerie	
supérieur de sep-	
tembre et octobre	0.47½ 0.48
Beurre fin de crè-	
merie, de septem-	
bre et octobre	0.46½ 0.47
Arrivages courants	0.45 0.46
Beurre de ferme fin	0.38 0.39

LES SIROPS DE BLE-D'INDE

Les sirops de blé-d'Inde sont cotés comme suit:

Barils d'environ 700 livres,	0.07
½ barils et ¼ barils, ¼c de plus	la livre.
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la	
caisse	4.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à	
la caisse	5.20
Boîtes de 10 livres, ½ doz.	
à la caisse	4.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz.	
à la caisse	4.90
2 gals., seaux de 26 livres,	
chaque.	2.15
3 gals., seaux 38½ livres, cha-	
que.	3.25
5 gals., seaux 65 livres cha-	
que.	5.25

LE MARCHÉ AUX BESTIAUX

Le marché aux bestiaux a eu une tendance à la baisse. Les commerçants ont accepté les prix offerts par les acheteurs. La température extraordinairement froide de ces derniers jours-ci a aussi retardé le transport d'animaux en panne sur les voies ferrées et en panen sur les voies ferrées et n'ont pu être expédiés en ville.

Les offres au marché de l'est ont été de 200 bestiaux, 100 moutons et agneaux, 275 porcs et 150 veaux.

Les cotations, généralement en baisse de 25 centins à 50 centins le quintal, ont été comme suit:

Bouvillons, choix, \$11.25 à \$11.50; bons, \$10.50 à \$11; moyens, \$9.50 à \$10.00 le quintal.

Taureaux, choix, \$10.50 à \$11; bons, \$9.50 à \$10.00; moyens, \$8.75 à \$9.25; et en bote, \$7 à \$7.50 le quintal.

Vaches, bonnes, \$9.50 à \$10; medium, \$8.75 à \$9.25; en boîtes, \$5.50 à \$5.75 le quintal.

Moutons, \$11 ou \$11.50; agneaux d'Ontario, \$15.50 à \$16; de Québec, \$14.50 à \$15.

Porcs, choix, \$19.25 à \$19.50.

Veaux, nourris à l'herbe, \$8; au lait, \$13 à \$15 le quintal.

LES HUITRES EN BOITES EN HAUSSE

Les huitres en boîte ont subi une hausse de prix. Cette hausse s'applique aux boîtes de cinq et dix onces et représente environ 5 pour cent d'augmentation. Les boîtes de cinq onces se vendent à présent à \$2.25 la douzaine et les 10 onces à \$3.75.

LES POUDRES A LAVER EN HAUSSE

Une hausse est notée sur les poudres à laver et cette augmentation s'applique à la marque Old Dutch. Autrefois, le prix de gros en était de \$3.60 la caisse et il est à présent, de \$4.00 la caisse.

LES SUCRES

Les cotations sont comme suit:

Les 100 livres

Atlantic Sugar Co., extra
granulé 8.40
Acadia Sugar Refinery,
granulé
St. Lawrence Sugar Ref.
granulé 8.40

Canada Sugar Ref., granulé. 8.40
Dominion Sugar Co.,
crystal, granulé 8.55

LES MELASSES

Les mélasses ont enregistré cette semaine une hausse de 2 cents, ce qui porte leurs prix aux cotations suivantes:

Ile de Montréal
Mélasses de la Barbades Fancy
Puncheons 0.91
Barils 0.94
½ Barils 0.96

Pour territoires en dehors, les prix sont d'environ 3 cents de moins.

LES AVOINES ROULEES EN HAUSSE

Les prix des avoines roulées sont plus fermes et accusent une hausse de 10 à 15 cents le sac de 98 livres.

Nous cotons les prix suivants pour les produits ci-dessous:

Orge, pearl,	6.90	8.00
Orge, pot 98 livres . . .	5.25	6.50
Farine de blé-d'Inde, 98 livres	6.50	7.00
Corn meal jaune, 98 livres	5.90	6.60
Farine Graham, 98 livres	5.60	6.00
Oatmeal, standard, 98 livres	5.85	6.25
Oatmeal, granulé, 98 livres	5.85	6.25
Pois canadiens, boisseau	5.00	5.50
Spit peas	11.00	11.25
vres	5.60	5.75
Farine de seigle, 98 livres	5.25	5.60

ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—

"Clover Leaf" ½ liv. flats \$2.45
"Clover Leaf", 1 liv. flats 4.00
"Clover Leaf", 1 liv. talls, caisses de 4 doz., la doz.... 3.75
Chums, 1 liv., talls 1.80
Pinks, 1 liv., talls 2.40
Cohoes, 1 liv., talls 2.65
Red Springs, 1 liv., talls . . . 2.70
Saumon de Gaspé, marque Niobé, (caisses de 4 doz.), la doz. 2.25
Sardines canadiennes, (caisse) 6.75 7.00

Sardines Norvégiennes, la caisse de 100 "¼s" 20.00

Légumes en conserves

Tomates, 3s 2.67½ 2.75
Tomates, E.-U., 2s 2.12½
Tomates, 2½s, 2.50 2.60
Pois, standard 1.75
Pois, Early June 1.90
Fèves, golden wax 1.85 1.90
Fèves, Refugees 1.85 1.90
Blé-d'Inde, 2s, la doz. 2.35 2.40
Epinards, E.-U., 3s, 3.00
Epinards, E.-U., gallons. . . 10.00
Blé-d'Inde (sur épis, can. gall.), doz. 8.50

Fruits en conserves

Framboises rouges, 2s 2.90
Simcoes 2.75
Cerises rouges, 2s 2.60 2.90
Fraises, 2s 3.00
Blueberries, 2s, douz. 1.35
Citrouille, 2½s 1.60 1.70
Citrouille, (gallon), douz. . . 6.00
Pommes (gallon) 5.00
Pêches, 2s (sirop épais) 2.00
Poires, 3s (sirop épais) 2.45
Ananas, 1½s 2.25
Prunes Greengage (sirop clair) 1.90
Prunes Lombard (sirop épais 2s) 1.70

LES AMIDONS EN BAISSSE

Une baisse est signalée sur le prix de l'amidon. Cette baisse s'applique à toutes les grandeurs de paquets et est devenue effective le 2 janvier. Il est possible à présent d'acheter le paquet d'une livre de silver gloss à 11c ainsi que le Benson's corn starch. Le Canada corn starch se vendra à 10 cents le paquet au lieu de 11c.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Théodore Lefebvre	
Metal Shingle & Sliding Co., Ltd.	
Jean Rioux	La Cité de Montréal
Sydney Howe	
.. . . . Canadian Pure Food Mfg. Co.	
Grégoire Leroux	Dominion Bridge
Hormisdas Landry	
.. . . . Tuckett & Co., Ltd.	
J. T. Gibeau	H. Gibeau
Jos. Roch	Smardon Shoe Co.
Léonidas Lalonde	Traversy Co., Ltd
Joseph Lamanque	
.. . . . Ogilvie Flour Mills	
Arthur Smallwood	A. Garceau
Amasius Arsenault	
.. . . . Letang Hardware Co.	
Langlois, Fortunat,	Jenkins Valves
H. O. Denis	Canada Turbentine
Zotique Chaput.	
.. . . . La Cie du Pacifique	
Alfred Desrochers	Ledoux Carriage
G. H. Lauzière	Canada Steel Co.
Oscar Desjardins	
.. . . . Montreal Abattoirs Co., Ltd	
Nap. Teillefer	Levinson Co. of Mont.
Achille Pilon	La Cité de Montréal
David W. Witty	La Cité de Montréal



Produits
Chimiques et
Acides

CREME DE TARTRE
ACIDE TARTRIQUE
ACIDE CITRIQUE
VITRIOL BLEU
BORAX
SELS D'EPSOM

Métaux en
Feuilles et en
Lingot

FER-BLANC EN FEUILLES
ZINC
CUIVRE
FER-BLANC
PLOMB
BRONZE

Matériaux
de Peinture

PLOMB ROUGE
MINERAL ORANGE
LITHARGE
LITHOPHONE
BARYTES
HUILE DE BOIS DE CHINE

B.&S.H. THOMPSON
& COMPANY LIMITED
MONTREAL

Succursales: TORONTO — WINNIPEG — NEW
GLASGOW (N.E.)

Agents de ventes canadiens pour: UNITED STATES STEEL PRODUCTS COMPANY
et Exportateurs pour la AMERICAN SHEET & TIN PLATE COMPANY.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES BOITES A LAIT ET A CREME POUR TRANSPORT PAR CHEMIN DE FER

Les grosses boîtes à lait et à crème pour transport par chemin de fer sont en hausse. Les premières qui se vendaient avec une hausse de 10 pour cent sur liste, ont été augmentées à 20 pour 100 sur liste. Les boîtes à crème qui se vendaient à 20 pour 100 sur liste se vendent à présent avec une augmentation de 25 pour 100 sur liste.

DES PRIX NOUVEAUX POUR PRODUITS DE CIRE

Une hausse générale de 1c la livre a été appliquée aux prix des produits de cire manufacturée. Cette hausse prend effet immédiatement et couvre les caisses de 20, 40 et 100 livres et est également applicable au "parowax". Les nouveaux prix varieront de 13½c à 14c la livre, selon la quantité achetée et la nature du produit.

LES TONDEUSES (Shears)

Parmi les lignes qui ont marqué une hausse, cette semaine, notons les tondeuses de la ligne Peck, Stow and Wilcox. La hausse est d'environ 10 pour 100, ce qui porte les prix des Nos 7 à \$3.60 chaque; des Nos 8, à \$2.90 et des Nos 9 à \$2.50. Des augmentations se sont manifestées sur certaines lignes de Taylor-Forbes.

LES MEULES — LES SEPARATEURS

Il y a une hausse de proportions considérables dans les meules non montées. Celles-ci se vendaient précédemment de \$1.60 à \$2.20 les 100 livres, et sont à présent, de \$2.00 à \$2.50 les 100 livres, suivant le poids.

Les séparateurs ont également atteint une marque plus élevée. Le précédent escompte était de 22½ pour 100; il a été réduit à 17½ pour 100.

LES BROUETTES ET LES MANCHES DE HACHES

Une hausse a été annoncée dans les prix de certaines lignes de brouettes. Celles légères pour jardin se vendent dans le gros à \$53.50 la douzaine; les Nos 3 à \$75.00 la douzaine, et les "navy" à \$51.50 la douzaine. Elles sont difficiles d'ailleurs à obtenir même à ces prix-là. Les manches de haches de toutes espèces ont subi une augmentation, le précédent escompte de 40 pour cent est à présent de 35 pour 100.

LES SCIES — LES PIERRES A FAUX

Les scies circulaires Simonds ont marqué une hausse approximative de 10 pour cent. Les pierres à faux de fabrication canadienne ont subi une hausse d'environ 25 pour 100, attribuée à la rareté de la main-d'œuvre et au coût des boîtes.

LA FICELLE

La ficelle seine a subi une augmentation de 4c la livre sur les prix de la liste précédente, ce qui en porte les cotations à une base de 60c la livre.

LES TUYAUX DE PLOMB — LE ZINC EN FEUILLES

Il ya fermeté pour les tuyaux de plomb et le zinc en feuilles, quoique sans tendance à la hausse.

Les cotations sont comme suit:

Tuyaux de plomb, la livre . . 0.14

Tuyaux de dégagement, la

livre 0.15

Trappes et coudes en plomb,

la livre net liste

Lead wood, la livre 0.14

Plomb en feuilles, 3 à 3½ li-

vres au pied carré, la li-

vre 0.12½ 0.13

Plomb en feuilles, 4 à 8 li-

vres au pied carré, la li-

vre 0.11½ 0.12½

Feuilles coupées, ¾c la livre en

plus et feuilles coupées en mes-

ures spéciales, 1c la livre en plus.

Soudure, garantie, la livre. 0.42½

Soudure, stricte, la livre. . 0.39½

Soudure commerciale, la li-

vre 0.36¼

Soudure, wiping, la livre. . 0.38½

Soudure, en tige, la livre . . 0.45

Zinc en feuilles, la livre . . 0.26

L'HUILE DE CHARBON ET LA GAZOLINE

Il y a eu de bonnes affaires faites en huile de charbon et en gazoline, et les prix se maintiennent comme suit: Gazoline, 32½ cents le gallon; huile de charbon, Royalite, 17 cents; Polarine, 20 cents et Electrolin, 20 cents.

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:

Montréal.

Fer en barre commun, les

100 livres \$4.55

Fer raffiné, les 100 livres . 4.80

Fer pour fers à cheval, les

100 livres. 4.80

Fer de Norvège 11.00

Acier mou 5.05

Acier bandé 5.05

Acier sleigh shoe 5.05

Acier tiré 5.25

Acier Toe Calk, les 100

livres 5.95

Acier, outils de mine, la li-

vre 0.17½ 0.19

Acier pour outils Black

Diamond 0.18 0.19

Acier à ressorts 6.50

Acier de machine fini

fer 5.10

Acier Harrow tooth 5.20

Acier fondu Black Dia-

mond 0.20 0.21

TOILES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:
Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres	
Calibre 10.. ..	\$8.50	\$12.50
Calibre 12.. ..	8.65	11.60
Calibre 14.. ..	8.80	8.55
Calibre 16.. ..	9.00	8.65
Calibre 22-24 .. .	9.40	8.90
Calibre 26	9.45	8.95
Calibre 28		9.05
Calibre 10¾ onces		
(Anglaises) .. .	10.55	10.75
Tôle galvanisée.		
10¾ onces .. .		\$10.00
Calibre 28 .. .		9.65
Calibre 26 .. .		9.25
Calibre 22 et 24 ..	9.05	10.45
Calibre 20 .. .		10.30
Calibre 18 .. .		8.85
Calibre 16 .. .		8.70

L'HUILE DE LIN EN HAUSSE DE 4c.

Le marché de l'huile de lin a marqué une fermeté qui s'est traduite par une hausse de 4c, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon Impérial	
	Brute	Bouillie
1 à 4 barils ..	\$1.50	\$1.52½
5 à 9 barils ..	1.49	1.51½
10 à 25 barils ..	1.48	1.50½

LA TERE BENTHINE

La térébenthine a plutôt tendance à la baisse. Nous cotons:
Térébenthine Le gallon Impérial
5 liv. et plus . . . \$0.69 \$0.71
Lots de 1 baril . . . 0.70 0.72
Petites quantités 0.83

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.00 les 100 livres; lots d'une tonne, \$15.50 les 100 livres, et plus petites quantités, \$15.85 les 100 livres.

LE MASTIC

En vrac, casks, \$4.10 les 100 livres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastie bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

VERNIS ET EMAILS

Il y a eu une avance nette de 10 pour 100 sur les vernis et emails. Les nouveaux différentiels sont comme suit: Demi gallons, 15c; quarts, 30c, 1/8, 60c et 1-16, \$1.20



UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la cité de Montréal,

LE VENDREDI, PREMIER
JOUR DE MARS prochain, à DIX
HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et officiers de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le shérif,

L.-J. LEMIEUX.

Bureau du shérif,
Montréal, 8 février 1918.

Clous de Fer à Cheval Marque "M. R. M."



Comme nous sommes les plus importants manufacturiers de Fers à Cheval du Canada, notre connaissance de ce qui convient le mieux à ces fers nous permet de produire des clous qui répondent exactement aux besoins du maréchal-ferrant.

Les clous marque "M. R. M." sont parfaits de têtes et de pointes et sont de trempe uniforme. La forme et l'angle des têtes sont faits en mesures universelles et les têtes s'ajustent parfaitement aux encoches des fers. Les clous ont la pointe et le biseau qu'il faut pour assurer leur enfoncement facile.

De même que tous nos produits, les clous de la marque "M. R. M." sont faits des meilleures matières premières qu'il soit possible d'obtenir.

MONTREAL ROLLING MILLS CO.

MONTREAL

P.Q.

Tribunaux et Renseignements Commerciaux

ABANDON JUDICIAIRE

Par Eugène Mayer, Montréal, A. Corbeil, gardien provisoire.
 Flora Coderre, Montréal, J.-O. Lacroix, gardien provisoire.
 Par Eugène Mayer, Montréal, A. Corbeil, gardien provisoire.
 Z. Charbonneau, Montréal, J.-A. Brien, gardien provisoire.
 Par Mme E. Hotte, veuve de W. Wilhelmy, Montréal, J.-W. Bélisle, gardien provisoire.
 I.-M. Mendelsohn, Standard Mfg. and Sales Co., Ls. Rosenthal, gardien provisoire.
 Par Zenon Charbonneau, Montréal, J.-A. Brien, gardien provisoire.

CURATEURS

Wm.-C. Maxwell, Montréal, Edmond Garneau, curateur.
 Moïse Rodrigue, Montréal, Michaud & Desrosiers, curateurs.

SAISIES ARRETS EN COUR SUPERIEURE

P. Légaré v. J.-U. Mallette & Cie, Meubles Artistiques Ltd, Tiers-saisi, \$105.
 S. Browman et al v. E.-B. Décarie et Banque Provinciale, Tiers-saisie, \$463.
 Mme I.-G. Bytheway v. G.-W. Lile et Fremans Ltd, Tiers-saisi, \$680.
 D.-J. Creighton v. Thos.-O. Sullivan et Cité de Montréal, Tiers-saisie, \$20.
 O. Lalancette v. A. Léger et M. T. Co., Tiers-saisie, \$144.
 M. Pesner et al v. L. Leblanc et Prudential Ins. Co., \$141.
 P. Légaré v. J.-U. Matte & Cie, Meubles Artistiques, Ltd, Tiers-saisie, \$105.
 S. Browman et al v. E.-B. Décarie, & Banque Provinciale, Tiers-saisie, \$463.
 Mme I.-G. Bytheway v. G.-W. Lile & Freemans, Ltd, Tiers-saisi, \$680.
 D.-J. Creighton v. Thos. O'Sullivan & Ville de Montréal, Tiers-saisie, \$20.
 O. Lalancette v. A. Léger, et M. T. Co., Tiers-saisie, \$144.
 M. Pesner et al v. L. Leblanc & Prudential Ins. Co., \$141.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

S. Litner v. W. Dwinell, \$30.
 A. Jean v. J. Versailles, \$55.
 Mme C. Valvir v. A.-E.-H. Béliveau, \$26.
 J.-E. Provencher v. A. Lamothe et al, \$85.
 J.-A. Desgroseilliers, v. W.-J. Edmunds, \$50.
 J.-A. Forest v. A. Nadon, \$50.
 R. St-Germain v. E. Blanchard, \$6.
 O. Robillard v. E.-W. Sheehan, \$12.
 A. Kimpton v. J. Aubé, \$27.
 D. Riel v. N. Ducap, \$19.
 J. Lamb v. F. McDonald, \$33.
 Beaudoin Ltd v. J. Rochette, \$14.
 J.-C. Smith v. A.-W. Forest, \$17.
 J. Bérard v. J. Martel, \$17.
 J.-D. Bélanger v. J.-O. Deslauriers, \$14.

Mme M. McMorro v. J. Gillan, \$15.
 A. Steinman et al v. T. Toussaint, \$15.
 Khristie Clothing Co. v. R.-W. Libeau, \$68.
 M. Martel v. G. Marin, \$75.
 Mme E. Rousselle et vir v. Richard Kemp, \$95.
 M. P. S. Corp. v. A. Gendreau, \$10.
 J.-C. Lamothe et al v. A. Mild, \$10.
 C. Brochu v. P. Brunette, \$42.
 M. L. H. P. & P. v. A. Boyal, \$23.
 M. L. H. & P. v. A. Poitras, \$24.
 M. L. H. & P. v. J. Brown, \$25.
 J.-Z. Gagnier v. P. Martel, \$26.
 T. Robert v. S.-M. Rutherford et Outremont, \$39.
 A.-E. Harvey v. J. Miller et Greenville, \$51.
 S. Litner v. W. Dwinell, \$30.
 A. Jean v. J. Versailles, \$55.
 Mme C. Valvir v. A.-E. Béliveau, \$26.
 J.-E. Provencher v. A. Lamothe, et al, \$85.
 J.-A. Degroseilliers v. W.-J. Edmunds, \$50.
 G.-A. Forest v. A. Nadon, \$50.
 R. Saint-Germain v. E. Blanchard, \$6.
 O. Robillard v. E.-W. Sheehan, \$12.
 A. Kimpton v. J. Aubé, \$27.
 D. Riel v. N. Ducap, \$19.
 T. Lamb v. F. McDonald, \$33.
 Beaudoin Ltd v. J. Rochette, \$14.
 M.-C. Smith v. A.-W. Forest, \$17.
 M. Bérard v. J. Martel, \$17.
 J.-D. Bélanger v. J.-O. Deslauriers, \$14.
 Mme M. McMorro v. J. Gillan, \$50.
 A. Steimman et al v. T. Toussaint, \$15.
 Khristie Clothing Co. v. R.-W. Libeau, \$68.
 M. Martel v. G. Martin, \$75.
 Mme E. Rousselle et vir v. Richard Kemp, \$95.
 M. P. S. Corp. v. A. Gendreau, \$10.
 J.-C. Lamothe et al v. A. Mild, \$10.
 C. Brochu v. P. Brunette, \$42.
 M. L. H. & P. v. A. Boyal, \$23.
 M. L. H. & P. v. A. Poitras, \$24.
 M. L. H. & P. v. S.-M. Rutherford, & Outremont, \$39.
 A.-E. Harvey v. J. Miller & Greenville, \$51.
 J. Bayard v. Mme Geo. Leclerc, \$40.
 British & Colonial Furniture Co. v. L.-A. Herty, \$24.
 Cohen Ltd v. Ald. Rivest, \$20.
 Cohen Ltd v. Alb. Séguin, \$12.
 Wolf. Sayer & Heller v. P.-U. Picard, \$54.
 W. Daoust v. Is. Senderhoff, & Isaac Gittler, \$34.
 M. Léveillé v. Alp. Faubert, \$25.
 J.-W. Pilon v. Ald. Boucher, \$13.
 F. Richman v. Sam. Capolovitch, \$16.
 Rice Studio Ltd v. Jos. Saint-Denis, \$63.
 J. Gareau v. A. Guay, \$94.
 J.-Z. Gagnier v. R. Saunders, \$50.
 A. Paré v. Art. Goyette, \$73.
 J. Pageau v. Er. Therrien, \$16.
 J. Pageau v. Maxime Poulette, \$36.
 J. Pageau v. Paul Savard, \$36.
 A. Kimpton v. Godfroy Leboeuf, \$10.
 J. Chaname v. G. Fitzgibbon, \$57.
 Beaudoin Ltée v. Nap. Brisebois, \$49.
 M. Devot v. Edm. Giroux, \$21.
 O. Galarneau v. Samuel Cousineau, \$50.
 P. Gagné v. Wm. Johnson alias Jensen, \$13.
 S. Bérard v. Clermont & Pouliot, \$20.

F. Dupuis v. E. Gingras, \$51.
 J. Hoolahan v. Wilbrod Bélanger, \$48.
 Beaudoin Ltée v. Alp. Veronneau, Verdun, \$29.
 C.-G. Derome v. Mendoza Richard et al, Saint-Basile, \$30.
 A. Kimpton v. A. Lajambe, jr., Verdun, \$15.
 Mme A. Dandurand et vir v. A.-E. Estelle, Sherbrooke, \$90.
 Bell Tel. Co. v. L.-H. Lapointe, Montréal, \$10.
 G.-W. Lindsay, Ltd v. J.-E. Murphy, Verdun, \$20.
 S. Croysdill v. J.-D. Flynn, Sainte-Agathe, \$19.
 Patenaude Carignan Ltd v. F. Paquet, Ahuntsic, \$15.
 McCormick Mfg. Co. v. M. Gélinas, Grand'Mère, \$26.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Paul Sorgi v. Canada Cement Co., Ltd, Montréal, \$2,250.
 Canada Maple Exchange, Ltd v. H. Girard, Montréal, \$124.
 Crédit Foncier v. Nap. Vallières, La Salle, \$5,173.
 Société d'Administration Générale v. Hyman Edelstein, Montréal, \$134.
 L.-G. Cluxton v. Vanderhoof Gunn Co., Ltd, Montréal, \$53.
 L. Cohen & Sons v. Emilia Gravel, Mme Blaise Bourgeois, et B.-C. Bourgeois & Co, Montréal, \$270.
 Arthur Jodoin v. J.-T. Bethune, Montréal, \$532.
 N. Swan v. E. Garrigan, Montréal-Ouest, \$1,104.
 N. Raymond v. M.-E. et E.-P. Tanssey, Montréal, \$414.
 Armand Brunet v. C.-E. Gravel, Montréal, \$932.
 S. Croysdill v. Moïse Rodrigue, Montréal, \$250.
 Paul Sorgi v. Can. Cement Co., Ltd., Montréal, \$2,250.
 Canada Maple Exchange Ltd v. H. Girard, Montréal, \$124.
 Crédit Foncier v. Nap. Vallières, La Salle, \$5,173.
 Société d'Administration Générale v. Hyman Edelstein, Montréal, \$134.
 L.-G. Cluxton v. Vanderhoof Gunn Co., Ltd, Montréal, \$53.
 L. Cohen & Sons v. Emilia Gravel, Mme Blaise Bourgeois et B.-C. Bourgeois & Co., Montréal, \$270.

EXECUTIONS EN COUR SUPERIEURE

Empire Creamer Separator Co. v. G. Carsn et al, \$192.
 J.-F. Brunel v. E.-V. Davies, \$258.
 Ville de Westmount v. Montreal Metropole Ltd, \$628.
 S. Browman et al v. E.-B. Décarie, \$1,603.
 Montreal Abattoirs Ltd v. D. Brunel, \$208.
 Yorkshire Ins. Co. v. A. Leriche, \$24,592.
 U. Garand v. F. Beauchamp et al, \$131.
 Empire Creamer Separator Co. v. G. Sarsn et al, \$192.
 J.-F. Brunel v. E.-V. Davies, \$258.

LA CONSTRUCTION

Chapelle, \$9,000, Québec, (8ième avenue et 4ième rue). Propriétaire: Paroisse de Limoilou. Curé: Rév. Père Maurice, 8ième avenue et 4ième rue, Limoilou. Entrepreneur général: Elzéar Bertrand, 283, troisième avenue, Limoilou.

Eglise: Saint-Damase, Québec, Comté Matane. Propriétaire: Congrégation de la paroisse. Curé: J.-E. Lepage. Architecte: P. Lévesque, 115 rue Saint-Jean, Québec. Entrepreneur généraux: Labbé et Roberge, Sainte-Marie, Comté de Btance. Des soumissions seront demandées par le Curé, vers le 15 février pour travaux d'intérieur. Les entrepreneurs généraux achèteront 200 bancs en bouleau pour asseoir 500 personnes.

Pertes par le feu. Dommages à manufacture, Trois-Rivières. Propriétaires: C.-P. Gélinas et Frères, rue Notre-Dame. Gérant: Maurice Gélinas. Département de peinture très éprouvé. Pertes, environ \$8,000.

Altération à bâtisse, Lachine, 3ième avenue. Propriétaire: Mlle A. Clément. Architecte: Ernest-P. Labelle. Entrepreneurs généraux: Fournier et Frère.

Addition à bâtisse: \$5,300, Montréal, (330 Côte du Beaver Hall). Propriétaire: La Succession Masson, 13 rue Saint-Jacques. Gérant: M. Moncel Tenant: Arlington Bicycle Co., 330 Côte du Beaver Hall. Architecte: E. Payette, 103 rue Saint-François-Xavier.

Entrepreneur général: Alfred Mercure, 419 rue Labrecque. 1 étage ajouté, 25 x 64, construction en brique plastique de Laprairie. Electricité. R. Moncel Electric Co., 414 rue Notre-Dame-Ouest.

Sous-contrats accordés. Altérations à magasin à départements, \$20,000.00, Montréal, (rue Sainte-Catherine et de la Montagne). Propriétaire: Montreal Light, Heat & Power Co., 83 rue Craig-Ouest. Architectes: Ross et McDonald, 1 rue Belmont. Entrepreneurs généraux: Purdy & Henderson Co., Ltd., 10 rue Cathcart. 3 étages, 79 x 113, construction en pierre. L'entrepreneur général achète les matériaux et donnera sous-contrats pour plomberie et plâtrage.

Manufacture de chaussures, \$100,000, Maisonneuve, (coin Aird et Girard). Propriétaire: J.-I. Chouinard, 330 Notre-Dame-Est, Montréal. Architecte: J.-E. Huot, 304 rue Université, Montréal. Entrepreneur général: F. Gratton, 142, 5ième avenue, Maisonneuve. Electricité pas encore donnée. Le propriétaire fera probablement les travaux.

Réparations à théâtre de vues animées, \$10,000, Saint-Jean, Québec. Propriétaire: Oscar Thout, 44 rue Longueil. Architectes: Audet et Charbonneau, 194 rue du Parc Etienne Cartier, Montréal. Construction à l'épreuve du feu.

Changements à garage, \$8,000, Montréal, (rue Saint-Philippe). Propriétaire: E. Dionne, 2012 rue Notre-Dame-

Est. Architectes: Audet et Charbonneau, 194 Parc Etienne Cartier.

Pertes par le feu. Résidence, Hull, (rue Kings, Pointe Gatineau). Propriétaire: P. Calvé, chemin Kings. Pertes, \$4,000, couvertes par des assurances.

Manufacture, Montréal. Propriétaire: F.-O. Lavigueur, 1325 rue Notre-Dame-Est. Tenant: Canadian Vinegar Co., 449 rue Saint-Germain. Entrepreneur général: Jos. Lavigueur, 273 rue Visitation. ous les travaux seront faits par l'entrepreneur général.

Pertes par le feu. Photo studio, etc. Trois-Rivières. Propriétaire: P.-F. Pinsonneault, 86 rue Royale, 2 magasins et 2 logements. construction bois et briques. Pertes, \$20,000, partielle-ment couvertes par des assurances. Reconstruira probablement de suite.

Pertes par le feu, magasin, Québec, 77 rue Saint-Dominique. Propriétaire: Jos. Darfinan, 79 rue Saint-Dominique. Tenant: Puritas, Ltd., 77 rue Saint-Dominique. Gérant: L.-A. Moisan. Pertes, \$10,000. Reconstruira au printemps, bâtises d'environ \$15,000.

Reconstruction de banque et bâtisse, Saint-Lambert. Propriétaire: G. Lajeunesse, Chambly. Tenants: Royal Bank of Canada, 147 rue Saint-Jacques, Montréal. Gérant local. G.-T. Medlar, pertes, \$4,000; A. Emard, portes et fixtures de magasin, \$2,000; R. Birsey, perte à fixtures de magasin, \$2,000; T. Brais, perte à magasin de barbier, \$3,000. Pertes totales de la bâtisse, \$20,000.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Mme L. Lapointe, Mme A. Pauzé et vir, 11 février, 10 a.m., 1137 Rachel-Est, Brouillet.

Mme L. Lapointe, Mme A. Pauzé et vir, 11 février, 10 a.m., 1192 Mont-Royal-Est, Brouillet.

J.-H. McKeon, Mme C. Reid, 11 février, 10 a.m., 81 Papineau, Effets de Sam Wing, Tiers-saisi, Desroches.

Ludger Bourassa, E. Thomas et al, 11 février, 10 a.m., 390 Saint-Laurent, Vinson.

North Montreal Land Co., Ltd, Henry Levitt, 11 février, 2 p.m., 1636 Hutchison, Marson.

Robert Millar, Frank Nolan, 11 février, 11 a.m., 767 Saint-Antoine, Pauzé.

Alfred Molléur, M. Friedman, 12 février, 2 p.m., 192A Rivard, Normandin.

R. Rubin & Co., J.-W. Bourgon, 11 février, 10 a.m., 1001 Saint-Antoine, Pauzé.

H. Taoskis, H. Gold, 11 février, 2 p.m., 1494 Notre-Dame-Ouest, Pauzé.

H.-L. Roby, Marie-Ange Coutu, 11 février, 11 a.m., 8 Evans, Effets du défendeur, Racette.

Alex. Bourgeois, Z. Serré, 11 février, 11 a.m., 2369 Saint-Urbain, Effets de A. Binette, Tiers-saisi, Racette.

Chas. Bisson, Joseph Bourbonnière, 11 février, 11 a.m., 1033 Marie-Anne-E., Coutu.

Insulated Mfg. Co., Ltd, John Forman & Sons, 11 février, 11 a.m., 248 Craig-Ouest, Decelles.

Olivier Limoges, Alex. Mackay, 11 février, 1 p.m., actions dans le bureau du shérif, Aumais.

Cohens, Ltd, Wm. Braitman, 12 février, 12 a.m., 608 Drolet, Brouillet.

Gust. Fritz, Adéodat Laniel, 1 février, 11 a.m., 1711 Normandville, Normandin.

Montreal Abatoirs, Ltd, Urgèle Brunet, 11 février, 10 a.m., Village Sainte-Geneviève, Coutu.

A.-C. Landry, John Forman & Son, 9 février, 10 a.m., 248 Craig-Ouest, Lavery.

Wm. Cohen v. A. Leblanc, 9 février, 10 a.m., 1208B Saint-Denis, Brouillet.

Succession Isidore Laviolette, Ovila Tourangeau, 11 février, 10 a.m., 271 Papineau, Decelles.

Ubalde Garand, rs. Beauchamp et al,

9 février, 1 p.m., 854 Sainte-Catherine, Aumais.

A. Paré, H. St. Cy, 15 février, 2 p.m., 79 Orléans, Aubin.

Zéphirin Pesant, Alex. Mackay, 11 février, 10 a.m., 97 Saint-Jacques, chambre 79, Trudeau.

Edmond Dulpé dit Parizeau, Nap. Morin, 12 février, 11 a.m., 305, 4ième Avenue, Trudeau.

North Montreal Land Co., Ltd, Henry Levitt, 11 février, 2.30 p.m., 1636 Hutchison, Marson.

N. Pichette, Jos. Jobin, 8 février, 10 a.m., 3499 Lanoraie, Desmarais.

P. Bretter, Aug. Déglise, 8 février, 11 a.m., 75 Casgrain, Desmarais.

Toronto Type Foundry Co., Ltd, Cie de Publication de l'Est, Ltd, 11 février, 10 a.m., 6ième avenue, Pointe aux Trembles, Racine.

Montreal Paint Glass Co., P.-E. Brennan, 12 février, 10 a.m., 2119 Waverly, Bachand.

S. Croysdill, Mme M. Chaussé, 12 février, 10 a.m., 2861 Park, Bachand.

Jos. Coulombe, Chas. Heath, 14 février, 1 p.m., 1033 Saint-Jacques, Trudeau.

Kentz Brewery, Ltd, Adéric Lanthier, 14 février, 11 a.m., 313 de Lanaudière, Coutu.

D. Shapiro, A. Rose, 13 février, 11 a.m., 794 Mentana, Normandin.

PLAIRE AUX ENFANTS C'EST PLAIRE aux PARENTS

et s'assurer leur clientèle.—Vous pouvez rendre votre magasin encore plus populaire en tenant le célèbre joujou canadien

Le Cheval de Bébé
(KIDDIE-KAR)

CHAMPION

CHAMPION

C'est le jouet auquel rêvent tous les enfants canadiens, garçons et filles, et que les parents aiment leur offrir parce qu'il est solide, aisé à manier, qu'il donne des muscles, qu'il est confortable, — c'est du vrai sport.

Il se vend aisément et vous donne un

Bon Profit

Ecrivez-nous pour prix et conditions,

Dans la maison ou au dehors, l'été ou l'hiver, toute l'année c'est un article de vente.



La Cie Wisintainer & Fils, Incorporée

Manufacturiers et Importateurs de Cadres et Moulures
Bureau et Magasin: 58-60 BOULEVARD SAINT-LAURENT
Téléphone Main 5082 MONTREAL (Qué.)

Treillage de Basse-Cour DE LYSAGHT

Entièrement galvanisé et absolument durable.

JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

Bristol—Newport—Montréal

A. C. LESLIE & CO. Limited

Gérants de la Succursale Canadienne

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

UNE INSPECTION

qui inspecte véritablement.
Toute Lime Famous Five qui sort de nos ateliers est mécaniquement parfaite.

L'acier même est soigneusement inspecté quand il nous arrive des usines.

Chaque lime est inspectée après chaque étape de sa fabrication. Un soin spécial est apporté à la forme des dents.

Après le durcissement, chaque lime est éprouvée sur un morceau d'acier durci; et si une lime montre le plus léger défaut à n'importe quelle phase de sa fabrication, elle est éliminée.

C'est pourquoi toute lime qui sort de nos ateliers est mécaniquement parfaite.

Et c'est également pourquoi cela vous paye de les spécifier en donnant vos commandes à votre fournisseur.

Ce sont:

**Kearney and Foot
Great Western
American
Arcade
Globe**

FAITES EN CANADA PAR



LA BANQUE MOLSONS

FONDÉE EN 1855

Siège social - - Montréal

Capital versé - - - - - \$4,000,000

Fonds de Réserve - - - - - 4,800,000

COLLECTIONS

Encaissements faits dans tout le Dominion par l'entremise de cette banque et dans toutes les parties du monde civilisé, par l'entremise de nos agents et représentants. Remboursements promptement effectués aux plus bas taux d'échange.

Emissions de lettres de crédit commerciales et de lettres circulaires pour voyageurs valables dans toutes les parties du Globe.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. -- Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



"McCASKEY"

Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province du Québec, J.-E. Bédard, Boîte 12, Fautourg Saint-Jean, Québec. — E.-E. Pré-court, 55½ rue King, Sherbrooke.

McCaskey Systems
Limited

235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ.....\$2,000,000

CAPITAL VERSE ET RESERVE (au 31 déc. 1910) 1,700,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSLY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPPELLE, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef.

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAROSE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur, M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS:

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bon

ner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

—42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année. Montréal, le 6 février 1918.

La crise russe en est à la période délirante, mais elle évolue normalement; le prolétariat allemand baisse la tête devant l'oppresseur, mais il n'attend que l'occasion de le saisir à la gorge; il n'y a encore rien de fait à Washington au sujet du War Income Corporation et du relèvement du tarif des chemins de fer, mais la crise du rail et du charbon s'atténue. On peut donc dire de la situation qu'elle est en somme la même, mais que depuis hier elle marque une légère amélioration. Du marché qui en est la résultante, on peut dire également qu'il conserve la physionomie que nous lui avons vue hier, avec tendance à la hausse malgré certaines incisions.

Au nombre des caractéristique du marché qu'il est intéressant de noter, se trouve celle-ci qu'aujourd'hui certaines valeurs ont amélioré leur position et que demain ce sera au tour de quelques autres de s'engager en montée. Ces mouvements, indépendants les uns des autres, se produisent sans cause apparente, sans autres explications que de vagues on-dit.

Si l'on se rapporte aux précédents qui, en politique comme en finance sont d'un grand recours, on arrive à penser que peut-être chaque valeur aura son tour avant que le public s'en soit aperçu. Un beau matin, l'explication de toutes ces hausses isolées sera fournie à profusion, la clientèle ouvrira les yeux, mais peut-être sera-t-il trop tard pour prendre position réellement avantageuse. Alors les bonnes nouvelles ne manqueront pas, les perspectives du marché seront superbes et la hausse apparaîtra à tous, interminable. Ce sera le moment de crier gare, comme du reste nous l'avons déjà fait, et de prendre ses dispositions pour parer à l'orage possible.

Mais ce jour est lointain encore et les valeurs ont beaucoup de terrain à regagner avant d'atteindre leur position normale. C'est pourquoi, réserve faite des réactions momentanées, nous avons pleine confiance dans le marché.

BRYANT, DUNN & CO.

STOCKS DE MONTREAL

	Dem.	Off.
Brazilian T. L. & P.	35	
Can. Car & Foundry Co.	24	
Do., Préf.	55	
Can. Cement	58 $\frac{1}{2}$	58
Can. Cottons	49 $\frac{3}{4}$	48 $\frac{1}{2}$
Can. Steamship Lines	42	41 $\frac{7}{8}$
Can. Voting Trust		40 $\frac{1}{2}$
Can. Préf.	78	77
Civic investment xd	74 $\frac{1}{2}$	74
Con. Mining & Smelt	25 $\frac{1}{4}$	25 $\frac{1}{2}$
Dom. Textile	84 $\frac{3}{4}$	84 $\frac{1}{2}$
Goodwin's Ltd	11	
Intercolonial Coal	29	25
Laurentide	160	156
Lake of the Woods		125
Lake of the Woods préf.	118	
MacDonald	15	
Mont. Deb.		72 $\frac{3}{4}$

N. S. Steel & Coal	67 $\frac{3}{4}$	67
Ogilvie Milling	150	148 $\frac{1}{2}$
Ont. Steel Products	281 $\frac{1}{2}$	
Quebec Ry. L. H. & P.	191 $\frac{1}{2}$	18 $\frac{3}{4}$
Riordon Paper	1171 $\frac{1}{4}$	
Shawinigan xd	111	110
Do., préf.	18	10
Spanish River	15	14 $\frac{3}{4}$
Steel Co. of Can.	55	54
Toronto Railway	621 $\frac{1}{4}$	

BANQUES

Hochelaga	140	
Molsons	179 $\frac{7}{8}$	
Nova Scotia	249 $\frac{3}{4}$	
Ottawa	201	

OBLIGATIONS

Asbestos Corp., 5 p.c.	73	72
Bell Telephone, 5 p.c.	927 $\frac{3}{8}$	
Can. Cement, 6 p.c.	961 $\frac{1}{2}$	
Can. Con. Rubber, 6 p.c.	94	
Cedars Rapids, 5 p.c.	84	
Emprunt de guerre 1925	95	
Emprunt de guerre 1931		93 $\frac{3}{8}$
Emprunt de guerre 1937	931 $\frac{1}{2}$	93 $\frac{3}{8}$
Mont. Power, 41 $\frac{1}{2}$	86	
Mont. Tram., 5 p.c.	95 $\frac{3}{4}$	
Quebec Ry., 5 p.c.	60	
Riordon Paper, 6 p.c.	95	
Steel Co. of Can., 6 p.c.	90	
Wabasso Cotton, 6 p.c.	84	
Wayagamack, 6 p.c.	80	

HORS-LISTE

Mt. Tram. & Power Co.	293 $\frac{3}{4}$	283 $\frac{3}{4}$
-------------------------------	-------------------	-------------------

LA PRODUCTION DU PAPIER

La production de 34 manufactures de papier, situées tant au Canada qu'aux Etats-Unis, représente, pour le mois de décembre, un total de 121,640 tonnes, dont 74,056 pour les 22 manufactures des Etats-Unis et 47,584 tonnes pour 12 manufactures du Canada. A cause du manque de moyens, les expéditions de papier ont été de 4 pour cent inférieures à celles du mois précédent.

Durant l'année 1917 les manufactures de papier qui ont envoyé leurs rapports au "Newsprint Service Bureau", ont manufacturé 47,500 tonnes de papier de plus qu'en 1916 et en ont expédié 50,000 tonnes de plus que l'année précédente. L'augmentation de la production est imputable à l'établissement de nouvelles manufactures.

UNE COUR DU COMMERCE POUR LE CANADA

Le gouvernement d'Ottawa envisage en ce moment la création d'une cour du commerce ayant juridiction sur les questions qui sont d'un intérêt commercial intérieur. Plusieurs problèmes ont été soulevés par suite des différends que les conditions de la guerre ont fait surgir entre la commission du coût de la vie et les administrations du contrôle des vivres ou du combustible. Ce sont ces problèmes que la cour du commerce serait appelée à régler.

ASSURANCES

LA LEGISLATION DE L'ASSURANCE-VIE

Différences dans les législations provinciales, affectant les contrats d'assurance-vie au Canada.

Bonus ou surplus.—

Toutes les provinces, sauf le Manitoba prévoient que l'assuré peut exiger que le bonus ou surplus payable en connection avec la police, soit payé à lui ou appliqué comme il le veut, malgré l'apportement d'un bénéficiaire ordinaire ou préférentiel. Dans Terre-Neuve, l'assuré peut exiger que le bonus ou surplus lui soit payé ou appliqué selon ses instructions.

Assurance d'enfant.—

Le montant total d'assurance qui puisse être pris sur la vie d'un enfant est limité dans les provinces d'Ontario, Saskatchewan, Alberta et Québec et ne peut dépasser \$32, si l'enfant meurt à l'âge de deux ans, et graduellement augmente jusqu'à \$260, ce qui est la limite si l'enfant meurt à l'âge de 12 ans.

Quand une assurance sur des enfants au-dessous de dix ans est prise dans ces provinces, la police doit contenir les sections de la loi s'y rapportant spécialement, ou avec le consentement du surintendant d'assurance, que soit imprimé ou estampé un avis que l'assurance est sujette aux restrictions prescrites par la Loi d'Assurance.

Le Manitoba, la Colombie Anglaise, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Ecosse et l'Île du Prince-Edouard n'ont pas de prévisions spéciales comme les autres provinces.

Les provinces d'Ontario, de Saskatchewan et d'Alberta permettent à un mineur de 15 ans ou au-dessous d'effectuer et de traiter avec l'assurance pratiquement de la même façon qu'un adulte, pourvu que l'assurance soit effectuée sur sa propre vie, pour son propre bénéfice ou pour le bénéfice d'un bénéficiaire préféré, ou d'un père, d'un frère ou d'une sœur.

Dans l'Alberta, la classe de bénéficiaire s'étend dans ce cas, à un grand-parent.

Dans le cas d'une assurance de dotation sur la vie d'un enfant au-dessous de 10 ans d'âge, l'assureur ne devra pas payer un montant excédant les primes totales payées, avec l'intérêt qui s'y rapporte à 3½ pour cent l'an, annuellement composé.

Nous ne trouvons cependant aucune prévision spéciale passée dans les provinces du Manitoba, de la Colombie Anglaise, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Île du Prince-Edouard. Dans la colonie de Terre-Neuve, il n'y a pas de référence à cette classe d'assurance.

Payements aux enfants.—

Dans Ontario, un mineur de 15 ans ou plus peut donner une décharge valide pour tout paiement en connection avec la police sur sa vie, payable à lui-même.

La part d'un enfant dans une police d'assurance peut être payée à une personne expressément autorisée par l'assuré à recevoir l'argent par instrument en écrivant ou par le contrat. S'il n'y a pas de personne ainsi autorisée à recevoir la part de l'enfant ou la part d'un aliéné ou d'une personne dont la place de résidence est inconnue, l'assureur est obligé de payer la dite part à la cour suprême de la province et d'en notifier le gardien officiel.

Dans le Manitoba, l'argent payable à un enfant si nul tuteur n'est appointé, peut être payé à l'exécuteur du testament de l'assuré qui devient par le fait même le tuteur de l'enfant. S'il n'y a pas d'exécuteur testamentaire, le paiement devra être fait à un gardien ou à un curateur.

Dans les provinces de la Colombie Anglaise, du Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Île du Prince-Edouard, le paiement de la part de l'enfant peut être fait à l'exécuteur testamentaire de l'assuré, et dans les trois dernières provinces, s'il n'y a pas d'exécuteur testamentaire, la cour suprême peut nommer un gardien ou un tuteur.

Si l'assuré mourait sans laisser de testament dans la province du Québec, un tuteur devrait être nommé pour recevoir la part de l'enfant. Dans Terre-Neuve, si aucun "trustee" n'est nommé dans le contrat pour recevoir les parts auxquelles les enfants ont droit, les parts peuvent être payées à l'exécuteur des dernières volontés de l'assuré, ou à un gardien des enfants nommé par la cour suprême ou par un juge. Si la part de l'enfant n'est pas réclamée dans les deux mois, l'assureur peut en demander le paiement en cour, à la cour suprême.

Limitation de l'action.

Dans les provinces d'Ontario et de Saskatchewan, l'action doit être prise contre l'assureur dans l'année qui suit la cause de l'action et non après, sauf dans le cas de disparition et quand la mort est présumée du fait de la disparition, l'action devant être prise alors dans un an et six mois suivant la période de sept années de la date à laquelle l'assuré a été vu pour la dernière fois.

Dans la province du Québec, l'action peut être prise contre la compagnie sur réclamation dans l'année. Une période supplémentaire de six mois peut être accordée sur une pétition par autorisation d'un juge de la cour suprême.

Il n'y a pas de prévision spéciale dans la législation du Manitoba, de l'Alberta, de la Colombie Anglaise, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Île du Prince-Edouard, pas plus que pour Terre-Neuve.

Paiement des réclamations.

Soixante jours doivent s'écouler après que les preuves des réclamations sont filées avec l'assureur avant que l'action puisse être prise dans les provinces d'Ontario, du Manitoba, de Saskatchewan, d'Alberta, de la Colombie Anglaise et du Québec, et 30 jours dans les provinces du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Île du Prince-Edouard. Dans Terre-Neuve, les réclamations sont payables 30 jours après la preuve.

La Provinciale

Compagnie d'Assurance sur la vie

Siège Social : Montréal

Huitième Rapport Annuel

Actif du Grand Livre	\$ 211,939.81
Billets de primes et primes en cours de collection ou différées	39,324.91
Actif total y compris le capital non appelé.....	487,269.99
Réserves nettes sur polices en cours	248,157.66
Recettes en primes pour l'année	148,004.60
Recettes en intérêts et divers	13,804.97
Recettes totales de l'année	161,809.57
Payé aux porteurs de polices dans le cours de l'année	36,574.10
Total des déboursés pour 1917	104,246.50
Nouvelles polices émises durant l'année	1,571,000.—
Polices en force au 31 décembre 1917	4,501,053.—
Augmentation pour l'année	933,246.00

A Observer

1. — Les recettes en primes pour l'année 1917 comparées aux recettes de 1916 accusent une augmentation de 35.8%
2. — Les recettes en intérêts une augmentation de 34.5%
3. — L'Actif une augmentation de 29.9%
4. — Le surplus des revenus sur les dépenses une augmentation de 50.8%
5. — Les réserves une augmentation de 28.4%
6. — Le total des assurances en vigueur une augmentation de 26.2%
7. — La mortalité comparée au montant prévu par les tables d'assurances n'a été que de 50.9%

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL MONTREAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

l'hon. H.-B. Rainville, Président
17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS
39 rue S.-Sacrament
Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$60,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

A Propos de la „Canada Life”

Les agents de la „Canada Life” ont fait en 1915 pour \$1,000,000 de plus d'affaires en Canada que l'année précédente.

La „Canada Life” a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,822,201, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la „Canada Life”, en 1915, a été de \$9,333,632.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

L'excédent gagné s'est élevé à \$1,480,866.

Le total des dividendes payés aux porteurs de polices, en 1915, a été de plus de \$2,800,000.

HERBERT C. COX,

Président et gérant général

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCES

Cautionnements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

La Prévoyance

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable, Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701- 9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY".

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.



BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

The Mutual Life Assurance Company of Canada

Etablie en
1869Bureau Principal,
Waterloo (Ont.)

ETAT FINANCIER
pour l'année terminée le 31 décembre 1917

COMPTE DE CAISSE

REVENU	DEBOURSES
Actif net selon le Grand Livre— au 31 décembre 1916 \$27,722,729.44	Réclamations pour décès et incapacité....\$ 1,144,523.33
Primes (net) 4,515,073.09	Dotations échues 402,292.00
Intérêts, loyers, etc. 1,909,441.57	Polices rachetées 158,624.45
	Rachats de polices à dividendes échus et différés 150,266.42
	Surplus. 648,661.50
	Annuités 9,623.53
	\$ 2,513,991.23
	Dépenses, Taxes, etc. 1,133,694.51
	Balance d'actif net au Grand Livre, au 31 décembre 1917 30,499,558.36
\$34,147,244.10	\$34,147,244.10

FEUILLE DE BALANCE

ACTIF	PASSIF
Hypothèques \$14,542,884.26	Réserve, base de 3½ pour cent et 3 pour cent. \$25,071,737.59
Débitures et actions 10,584,330.07	Réserve spéciale des placements 542,557.75
Prêts sur police 4,306,774.58	Réserve pour réclamations mortuaires non rapportées 45,000.00
Immeubles 730,518.76	Valeurs de rachats sur polices déchués 501.07
Obligations sur primes 42,354.44	Réclamations mortuaires non réglées 370,503.25
Argent en banque 390,886.57	Dotations échues non réglées 23,132.00
Argent au bureau principal 2,172.27	Valeur présente des sommes non encore dues sur polices à dotation échues 265,192.86
Primes dues et différées 584,553.84	Dividendes dus aux porteurs de polices 49,405.86
Intérêts accrus, etc. 924,056.96	Dividendes alloués aux polices à dividendes différés, émises depuis le 1er janvier 1911 248,568.41
Dû sur réassurance 56,000.00	Dividendes alloués aux polices à dividen- des accumulatifs autres que les poli- ces différées 526,697.07
\$32,165,431.75	Dû au compte des dépenses de bureaux et honoraires de médecins. 20,007.69
	Taxes et loyers accrus 59,750.97
	Primes et intérêts payés d'avance. 88,614.96
	Balances du Crédit au Grand Livre 100,362.59
	Surplus au 31 décembre 1917 4,763,399.68
	\$32,165,431.75

Audité et trouvé correct,

J.-M. SCULLY, F.C.A.,

Auditeur.

Waterloo, 21 janvier, 1918.

GEO. WEGENAST,

Directeur général.

Etat montrant les progrès de
THE MUTUAL LIFE ASSURANCE COMPANY OF CANADA,
par périodes décennales

ANNEES	REVENUS	ACTIFS	PAYE AUX ASSURES	ASSURANCES EN VIGUEUR
1877	\$ 55,319	\$ 110,309	\$ 11,064	\$ 1,699,301
1887	352,923	1,084,852	114,602	11,081,090
1897	819,980	3,730,777	347,862	21,487,181
1907	2,243,570	11,656,409	680,220	51,091,848
1917	6,424,515	32,165,432	2,513,991	123,510,899

Table Alphabétique des Annonces

American Pad and Textile 5	Canadian Salt 3	Gonthier & Midgley . . 32	Montbriand, L.-R. 34
Anchor Cap & Capsule Corp. C. 12	Caron, L. A. 34	Hall Coal Co. 8	Mutual Life Assurance Co. 33
Assurance Mont-Royal 32	Charbonneau & Cie. . 13	Handy Collection Association 34	Nicholson File 27
Atlantic Sugar 19	Chamberlin Medicine . 13	Hatton 10	Nova Scotia Steel Co. . 28
Baker & Co. (Walker) : 8	Church & Dwight. . . 4	Heinz 7	Paquet et Bonnier . . . 34
Banque d'Hochelaga. . 28	Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . 32	Hudon Hébert 13	P. Poulin et Cie 34
Banque Nationale . . . 28	Cie Impériale Enr. . . . 7	Imperial Tobacco 11	Rolland et Fils, J.-B. . 34
Banque Molson 28	Clark, Wm. 8	Jonas & Cie, H.	St-Amour, Ernest 34
Banque Provinciale . . 28	Cluett, Peabody 4	Couverture intérieure	St. Lawrence Sugar Co. 4
Benoit et De Grosbois 32	Connors Bros. 14		Steel of Canada 24
Borden Milk Co., Ltd. .	Couillard, Auguste . . 34		Sun Life of Canada . . . 32
..... Couverture			Thompson (B. & S. H.) Co., Ltd. 22
British Colonial Fire Assurance 32	Dionne's Sausages 8	La Prévoyance 32	United Shoe Machinery Co., (Ltd.). Couverture
Brodeur, A. 8	Dom. Cannors (Ltd.) . . 3	La Provinciale 31	Western Ass. Co. 32
Brodie & Harvie 8	Dominion Glass Co. . . 11	Leslie & Co., A.-C. . . . 27	Wisintainer et fils . . . 27
Brunet, J., Ltée 8	Eddy, E. B. & Co. 4	Les Préoyants du Canada lecture	
Canada Life, Assurance Co. 32	Esinhart & Evans 32	Liverpool-Manitoba . . 32	
Canada Mathews Gravity Carrier Co. . . 12	Fairbank, N. K. 6	Mathieu (Cie J.-L.) 8	
Canadian Postum 9	Fontaine, Henri 34	McArthur, A. 27	
Canada Starch	Fortier, Joseph 32	McCacky System 28	
..... Couverture	Gagnon & L'Heureux . 34	McCormick Biscuits . . . 7	
	Garand, Terroux & Cie 34		
	Gillett Co.(Ltd.)E. W. 14		

Maison fondée en 1870 AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes
Nos 232 à 239 rue S.-Paul
Ventes 12 et 14 S.-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
et fait bénéficier ses clients de cette économie.
Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell MAIN 3570

Comptable licencié
Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
QUEBEC
L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame-Ouest Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites
Commissaire pour Québec
Edifice Banque de Québec
No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Main 3235.
Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS
(CHARTERED ACCOUNTANTS)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912.
P.-A. GAGNON, C.A.
J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES

— 52e Année —
Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,
MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX
15c, — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

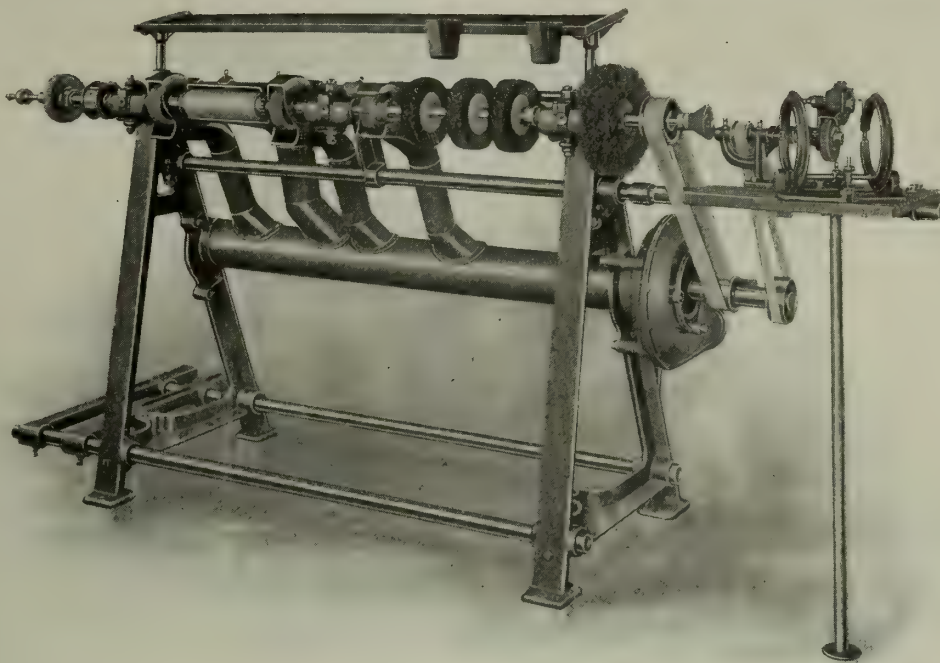
Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal
Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

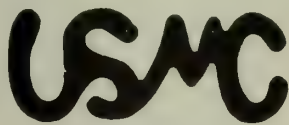
Demandée par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, MONTREAL
Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

Effacité Condensée



Modèle N—Équipement pour réparages de chaussures—8 pieds

Montrant le Modèle B de Machine pour aiguiser les patins y attachée.
Le plus petit modèle de la fameuse marque



FAIT AU CANADA

Modèle N d'appareil pour réparation de chaussures

Destiné spécialement à donner un maximum de travail efficace dans un

Équipement pour réparation de chaussures dans un atelier [d'espace limité.

Lisant de gauche à droite, l'équipement se compose ainsi:—

Roue pour repasser les bords avec fer rotatif Nashua et fers pour tige.

Rouleau en caoutchouc rayé pour finissage.

2 Roues pour polir les talons — 1 plate, 1 courbe.

Rouleau à sablonner les fonds pour talons et fonds.

Roue pour sablonner les bords, perfectionnée, avec protecteur pour l'empeigne.

1 Brosse pour talons, 1 brosse pour tiges tan, 1 brosse pour tiges noires.

Brosse en fil à polir pour tiges et fonds.

La roue d'axe à polir les talons montrée étendue dans le plateau du haut, s'ajuste au côté droit de l'arbre.

Peut être fourni avec ou sans le Modèle B de Machine à aiguiser les patins.

Un puissant Système de Soufflet enlève la poussière. Les capuchons s'ouvrent pour donner accès facile aux roues. Tablette en acier. Coussinets se huilant d'eux-mêmes. Armature lourde assurant douceur d'opération et absence de vibration nuisible. 2 Pots à encre en fer forgé, finis 1 noir, 1 tan.

Ecrivez-nous pour informations détaillées

United Shoe Machinery Company of Canada, Limited
Montréal (Qué.)

122 Rue Adélaïde Ouest, Toronto.

179 Rue King Ouest, Kitchener.

28 Rue Demers, Québec

EPICIER

Vendez du SIROP en place de Sucre

On demande à toute la nation d'employer moins de sucre, de façon à ce que nos fils en khaki, et nos Alliés puissent en avoir plus.

Dites à vos Clients d'économiser le sucre et d'employer plus de

CROWN BRAND CORN SYRUP

(SIROP DE BLE D'INDE, MARQUE CROWN)

Il y en a largement pour tout le monde; et il n'est pas difficile de se priver de sucre, lorsqu'on a le délicieux sirop de la "Marque Crown" pour le pain et pour les gâteaux cuits au four; ainsi que pour employer dans toute cuisine qui demande des sucreries, particulièrement pour faire des bonbons.

C'est le moment propice pour établir un commerce payant de sirop "Marque Crown".

Votre fournisseur en a dans des récipients de toutes grandeurs.

The Canada Starch Co., Limited
BRANTFORD—CARDINAL—FORT WILLIAM

PRIX COURANT



ondé en 1887

MONTREAL, vendredi 15 février 1918

Vol. XXXI—No 7

INDISPENSABLE—c'est le seul mot

qui puisse s'appliquer à la Balance Automatique Dayton. Elle fournit le système parfait de pesée pour toute catégorie de commerce. Elle épargne du temps et de la main-d'œuvre. Elle montre le poids et le prix exacts et satisfait à la fois le marchand et le client. Non seulement elle accomplit toutes ces fonctions avec certitude, mais elle les fait automatiquement. Elle élimine par conséquent toutes erreurs possibles.

Elle protège le client contre toute perte causée par défaut de pesée et protège également le marchand contre les pertes occasionnées par sur-poids.

La Balance Automatique Dayton

Nos clients nous disent que la Balance Automatique Dayton se paye d'elle-même dans l'espace de trois à douze mois. Cela ne coûte rien de posséder une Dayton—ce qui coûte, c'est de n'en pas avoir. Et cela coûte fort cher. Plus de 475,000 en usage.

Les Balances Automatiques Dayton sont vendues soit au comptant, soit à termes faciles. De bons montants sont attribués pour les vieilles balances.

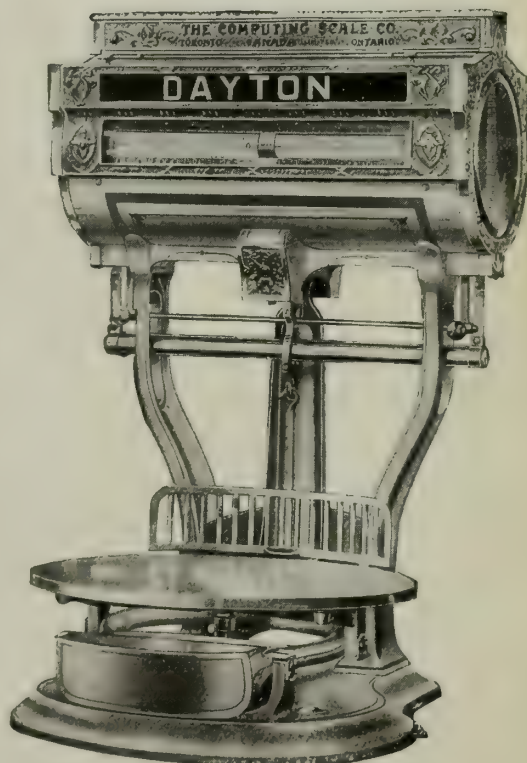
Si vous n'avez pas une Balance Automatique Dayton sur votre comptoir, cela vous paiera de nous écrire pour obtenir de plus amples informations.

DAYTON COMPUTING SCALES

Salles d'échantillons, de Montréal: 58 rue Notre-Dame Est

LESLIE A. DAVIDSON, Avenues Royce & Campbell,
Gérant des ventes TORONTO (Ont)

The International Business Machines Co., Limited, Toronto, Frank E. Mutton, vice-président et gérant-général, Manufacturiers des Balances Dayton, des Enregistreurs de Temps "International", et des Machines électriques à calculer Hollerich.



La Balance Etalon de l'Univers

Rien de Meilleur

*pour aiguiser l'appétit et donner
du piquant à tous les mets que*

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

*D'une pureté absolue et ne contenant
que ce qu'il y a de mieux en fait d'épi-
ces elle est excellente pour assaisonner
la viande, le poisson, la soupe, la sala-
de, etc.*

Toutes les personnes qui en ont goûté
en redemandent

Ceux qui, dans le commerce de l'épicerie ont le plus d'expérience,
savent qu'en achetant

LES PRODUITS JONAS

ils font un excellent placement. Ils vous diront qu'en achetant

**LES ESSENCES CULINAIRES DE JONAS
LA MOUTARDE FRANCAISE DE JONAS
LE VERNIS MILITAIRE DE JONAS**

le marchand prouve qu'il sait acheter, car les produits de la marque
"Jonas" se vendent plus rapidement et en plus grande quantité que
tout autre produit similaire.

Les seuls articles profitables dans le commerce sont ceux dont la
vente n'immobilise pas le capital. Les marchandises qui restent sur
les tablettes ou dans quelque coin du magasin représentent un capital
mort qui se détruit de lui-même au lieu de se reproduire.

Avec les "Produits Jonas" la Vente et les Profits sont toujours
assurés. Acheter les Produits Jonas, c'est donc bien acheter.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest,

Montréal



Les gens s'arrêtent pour regarder une vitre garnie de Boîtes de Fèves Simcoe cuites au four

Un tel étalage exclusif et bien net produit des résultats directs en faisant naître dans l'esprit des passants l'idée d'économie qui peut être obtenue en substituant les



Fèves Simcoe cuites au four

aux viandes coûteuses.

Vous pouvez faire de ces étalages, producteurs de bons résultats. Sur demande nous vous adresserons des cartes d'étalage attrayantes, qui captiveront l'attention de la ménagère et activeront immédiatement vos ventes de Fèves Simcoe.

Ecrivez-nous pour un approvisionnement de Fèves Simcoe et faites-en un étalage intéressant.



"Le Sceau de Qualité"

Dominion Canners,

Limited
HAMILTON (Canada)

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.23

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.25

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{4}$ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle.Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{4}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{4}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 20 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,

Montréal.

Conserves

Corned Beef Compressé $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé1s. 4.45

Corned Beef Compressé2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé14s. 80.00

La doz.

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast1s. 4.45

Roast2s. 9.00

Roast6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.45

Boeuf bouilli2s. 9.00

Boeuf bouilli6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz. .1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres2.00



— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os1s. 4.95

Pieds de cochons sans os2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en verre1s. 3.45

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers

MONTREAL



Nombre d'Epiciers vendent
d'importantes quantité de

Poudre d'Oeufs POPULAIRE'S

Vous pouvez en faire autant

Bons Profits

Ventes courantes

ECRIVEZ-NOUS POUR PRIX

La COMPAGNIE IMPERIALE, Enregistrée
645 rue St. Valier. - Québec (P.Q.)

*Scientifiquement préparé par des experts, avec le choix des feuilles
de THE de CEYLAN et des INDES*



(En paquets seulement)

NOIR ET VERT NATUREL

Breuvage Rafrachissant et Stimulant

Demandez nos cotations et échantillons.

SEULS
DISTRIBUTEURS, **L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée** - MONTREAL

— — — en verre...	1/2s.	2.75
— — — en verre...	1/4s.	1.75
Langue, jambon et pâté de veau		
.....	1/2s.	1.95
Jambon et pâté de veau	1/2s.	1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en		
ferblanc, boeuf, jambon, langue		
veau gibier	1/4s.	0.75
— — — en ferblanc, boeuf,		
jambon, langue, veau, gibier	1/2s.	1.40
— — — de verre, poulet, jam-		
bon, langue,	1/4s.	2.35
Langues	1/4s.	
— — — de boeuf, boîtes en fer-		
blanc	1/2s.	3.75
— — —	1s.	7.50
— — —	1 1/2s.	12.00
— — —	2s.	15.50
— en pots de verre		
— de boeuf pots de verre,		
..... size 1 1/2		14.00
— — —	2 1/2s.	17.00
Viande hachée en "tins" cache-		
tées hermétiquement		

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Viande hachée.	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — 1/4	2 1.35
Beurre de Peanut, 24 " — 1/2	2 1.90
Beurre de Peanut, 17 " — 1	1 2.35
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.25
Seaux 12 livres	0.26
Seaux 5 livres	0.28
Clark's Fluid Beef Cordial, bou-	
teilles de 20 onces, 1 douzaine	
par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout.	
de 10 onces, 2 douz. par caisse,	
la douz.	5.00

Fèves au lard, sauce tomate,	
étiquette bleue, caisse de 66 li-	
vres, 4 douzaines à la caisse, la	
douzaine.	0.95

do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
------------------------------------	------

do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
------------------------------------	------

do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz.,	
la douz.	3's 2.95

do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz.,	
la douz.	3.35

do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz.,	
la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz.,	
la douz.	20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv.,	
4 douz., à la caisse, la douz.	0.25

do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la	
douz.	1.15

do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la	
douz.	1.95

do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz.,	
la douz.	2.50

do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz.,	
la douz.	2.95

do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz.,	
la douz.	10.00

do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz.,	
la douz.	18.00

Pork & Beans, Tomato, 1 1/2	1.90
-----------------------------	------

Pork & Beans, plain, 1 1/2	1.65
----------------------------	------

Veau en gelée	0.00
---------------	------

Hachis de Corned Beef	1/2s. 1.95
-----------------------	------------

Hachis de Corned Beef	1s. 3.45
-----------------------	----------

Hachis de Corned Beef	2s. 5.45
-----------------------	----------

Beefsteak et oignons	1/2s. 2.90
----------------------	------------

Beefsteak et oignons	1s. 4.45
----------------------	----------

Beefsteak et oignons	2s. 8.45
----------------------	----------

Saucisse de Cambridge	1s. 4.45
-----------------------	----------

Saucisses de Cambridge	2s. 8.45
------------------------	----------

Pieds de cochons sans os	1/2s. 2.90
--------------------------	------------

Prix sujets à changements sans avis.
Commandes prises par les agents su-
jettes à acceptation de La Maison.
(Produits du Canada.)



Mince Meat	1s. 3.25
Mince Meat	2s. 4.95
Mince Meat	5s. 13.50

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.

6 doz. de 2 oz.	\$0.75
4 doz. de 4 oz.	1.15
4 doz. de 6 oz.	1.60
4 doz. de 8 oz.	2.15
4 doz. de 12 oz.	2.65
2 doz. de 12 oz.	2.70
4 doz. de 1 lb.	3.40
2 doz. de 1 lb.	3.45
1 doz. de 2½ lbs.	8.30
½ doz. de 5 lbs.	15.10
2 doz. de 6 oz.	à la
1 doz. de 12 oz.	cse
1 doz. de 16 oz.	9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse
4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses . . . 5.35
5 caisses ou plus 5.30



Soda "Magic" la caisse
No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 3.95
5 caisses . . . 3.90
No. 5, caisse de 100 pqt. de 10 oz. . . 4.35
5 caisses . . . 4.25



Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque . . . 4.90
Crème de Tartre "Gillett"
¼ lb. pqt. papier. La doz. (4 doz. à la caisse) 2.60
½ lb. paquets de papier (4 doz. à la caisse) 5.05.
½ lb. Caisse avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse) 5.60

Par Caisse
2 doz pqt. ½ lb. } Assortis, 22.10
4 doz. pqt. ¼ lb. }
5 lbs. canistres carrées (½ doz. la lb. dans la caisse) . . . 0.89
10 lbs. caisses en bois . . . 0.83
25 lbs. seaux en bois . . . 0.83
100 lbs en barillets (baril ou plus) 0.79
360 lbs. en barillets . . . 0.78

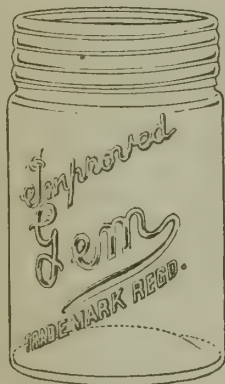
Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco dans Québec et Ontario La liv.

Seaux en bois, 25 liv. . . . 0.12
Seaux en bois, 50 liv. . . . 0.11½
Caisnes en bois, 50 liv. . . . 0.10½
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13½
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10½
Barils 400 livres 0.10½

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09½
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10½
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) 0.11
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.12½
— — (36 liv.), . . .
boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12½
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.10½
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.25
Celluloid
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50



Faits au Canada



L'économie par la conserve

Au fur et à mesure que les événements de la guerre se déroulent, la nécessité se fait sentir de plus en plus au Canada, d'économiser les produits alimentaires et d'éviter toutes pertes en fait de vivres, principalement en ce qui concerne les fruits et légumes, dont la consommation plus assidue peut aider à la conservation des approvisionnements de viande.

Cette nécessité implique l'emploi de BOCAUX en quantité beaucoup plus considérable qu'avant la guerre.

Et comme il y aura affluence de commandes pour ces récipients indispensables et sanitaires, les marchands-détaillants devraient remettre dès maintenant leurs commandes à leur fournisseur pour ne pas être pris au dépourvu.

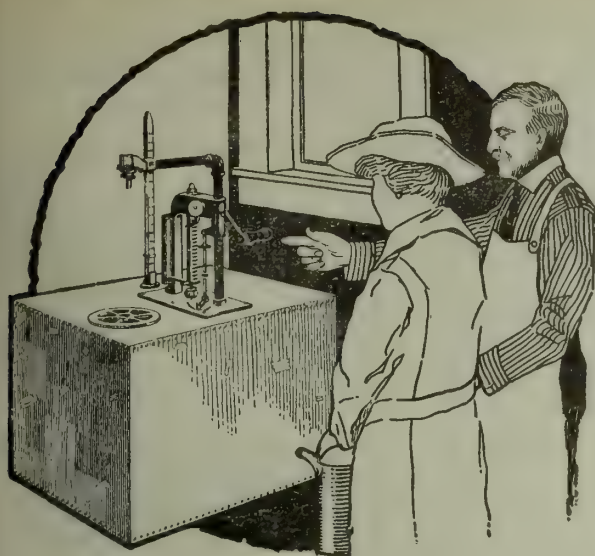
Commandez donc à présent des Bocaux "Faits au Canada" portant la garantie d'une manufacture réputée.

Annnonce de DOMINION GLASS CO., LTD.



Faits au Canada





Systèmes
BOWSER
 pour l'emmagasiner
 de l'Huile et de
 la Gazoline

Montrez avec Orgueil votre Magasin à Huile

Comparez le magasin à huile pauvre et sentant mauvais avec le magasin muni du Système Bowser pour l'emmagasiner de l'huile où tout est propreté et ordre; c'est un endroit où vous aimez aller et où vous ne craignez pas d'introduire vos clients.

Avec le Bowser, le magasin à huile n'est plus un endroit à éviter; les ventes d'huile augmentent et les besoins de vos clients sont rencontrés rapidement et avec exactitude.

Le Bowser conserve l'huile en condition parfaite; il verse exactement un gallon, un demi-gallon ou un quart de gallon d'un seul coup, directement dans le récipient du client. Pas de renversement à côté, pas d'égouttage, d'éclaboussure ou de perte. Il est construit pour toute capacité.

S. F. BOWSER & CO., Inc.

TORONTO (ONT.)

BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS
PARTOUT

Empois de cuisine.

W. T. Benson's & Co's. Celebrated Prepared Corn (40 liv.) . 0.11
 Canada Pure Corn Starch (40 livres) 0.10
 Farine de pomme de terre raffinée Casco, (20 liv.), paquets de 1 livre 0.18
 (Boîte de 20 liv., ¼ c. en plus, excepté pour la farine de pomme de terre).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown. Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3 livres, 1 douz., en caisse . 4.25
 Boîtes de 2 liv., 2 doz., en caisse 4.65
 Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
 — 10 liv., ¼ doz. en caisse . 4.95
 — de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
 (Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).
 Barils, environ 700 livres . . 0.07
 Demi-Baril, environ 350 livres . 0.07½
 Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
 Seaux en bois de 8 gals., 25 liv., chaque 2.15
 — — 3 gals., 38½ liv., chaque 3.25
 — — 5 gals., 55 liv., chaque 5.25
 Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily White. Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
 Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
 Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
 Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40
 (Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer.)

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou 350 livres, pour 10 boîtes d'empois ou 19 boîtes assorties de sirop et d'empois,

jusqu'à toute station de chemin de fer dans les provinces de Québec et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault Sainte-Marie, Sudbury, North Bay et Mattawa et jusqu'à tous les ports des lacs pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'escompte pour paiement d'avance.

BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort William, (cette dernière ville comprise), dans les provinces d'Ontario, de Québec et Maritimes.



LAIT CONDENSE

La caisse
 Marque Eagle, 48 boîtes 8.75
 — Reindeer, 48 boîtes 8.45
 — Silver Cow, 48 boîtes 7.90
 — "Gold Seal" et "Purity", 48 boîtes 7.75

Marque Mayflower, 48 boîtes 7.75
 — "Challenge", "Clover", 48 boîtes 7.25



Lait Evaporé
 Marques St-Charles, Jersey, Peerless, "Hotel", 24 boîtes . . . 6.40
 "Tall", 48 boîtes . . . 5.50
 "Family", 48 boîtes . . . 5.50
 "Small", 48 boîtes . . . 2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24 boîtes 5.75
 — — "Petite", 48 boîtes 6.00
 — Regal, 24 boîtes 5.40
 Cacao Marque Reindeer — 24 grandes boîtes 5.75

— Marque Reindeer, petites boîtes 6.00

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.
 Macaroni "Bertrand" manquant
 Vermicelle —
 Sphaghetti —
 Alphabets —
 Nouilles —
 Coquilles —
 Petites Pâtes —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00
 2 oz. — — — 1.90
 2 oz. Carrées — — — 2.30
 4 oz. — — — 4.00
 8 oz. — — — 7.50
 16 oz. — — — 14.00
 2 oz. Rondes Quintessences 3.40
 2½ oz. — — — 2.71
 5 oz. — — — 4.64
 8 oz. — — — 8.00
 8 oz. Carrées Quintessences 8.00
 4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 5.00
 8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00
 2 oz. Anchor Concentré 1.20
 4 oz. — — — 2.15
 8 oz. — — — 3.60
 16 oz. — — — 7.20
 2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95
 4 oz. — — — 1.75
 2 oz. — — — 3.25
 16 oz. — — — 5.75
 2 oz. Plates Solubles 0.95
 4 oz. — — — 1.75

LES FEVES AU LARD DE CLARK



Tous les
contrôleurs
des vivres
nous
disent
que

**l'Economie des
Aliments aidera à
gagner la guerre**

Vous, M. l'Epicier et vos clients aussi, connaissez les qualités appétissantes et nourrissantes des Fèves au Lard de Clark. Un plat de Fèves de Clark signifie à la fois: Satisfaction et Economie.

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited,
Montréal Téléph. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de
confiance; tou-
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constamment
en demande,
ce sont les modè-
les des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1789
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

SAUCISSE DIONNE

Tél.
Lasalle 92

Faite Exclusivement
de

PORC FRAIS

La Meilleure
Saucisse au
Monde

prenez-la
en stock et avec
des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINERALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges



UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

ayant juridiction criminelle dans
et pour le district de Montréal, se
tiendra au Palais de Justice, en
la cité de Montréal,

LE VENDREDI, PREMIER
JOUR DE MARS prochain, à DIX
HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis
public à tous ceux qui auront à
poursuivre aucune personne main-
tenant détenue dans la prison
commune de ce district et à tou-
tes les autres personnes qu'elles
y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les
juges de paix, coroners et offi-
ciers de la paix, pour le district
susdit, qu'ils aient à s'y trouver
avec tous les records.

Le député shérif,

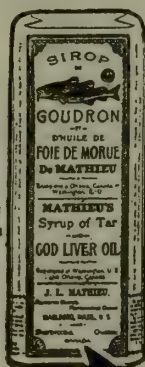
P.-M. DURAND,

Bureau du shérif,
Montréal, 8 février 1918.

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nerveuses de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

SIROP DE PURE CANNE

SIROP

DIAMOND

CRYSTAL

Un sirop de belle qualité à un prix attrayant. C'est la saison pour garnir vos stocks.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL

8 oz. — —	3.25
16 oz. — —	5.75
1 oz. London	0.65
2 oz. — — — — —	0.95
Extraits à la Hvre, de . .	\$1.25 à \$4.00
— au gallon, de	8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures.	La douz.
Marque Froment, 1 doz., à la caisse	1.00
Marque Jonas, 1 doz., à la caisse	1.00
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau.	\$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony	2 doz. à la caisse	10.00
Small	2 — —	5.00
Medium	2 — —	12.00
Large	2 — —	manquant
Tumblers	2 — —	"
Mugs	2 — —	"
Nugget	2 — —	"
Athenian	2 — —	"
Gold Band Tu	2 — —	"
No. 64 Jars	1 — —	"
No. 65 —	1 — —	25.80
No. 66 —	1 — —	22.80
No. 67 —	1 — —	manquant
No. 68 —	1 — —	"
No. 69 —	1 — —	"
Molasses Jugs	1 — —	"
Jarres, ¼ gal.	1 — —	"
Jarres, ½ gal.	1 — —	"

Poudre Limonade "Mesina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse	à \$15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,	à \$36.00 la grosse.
Sauce Worcestershire	15.00
"Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse,	3 douzaines par caisse.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,
Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-	vre, c-s 30 livres, la livre	0.45
— — — — —	¼ livre, c-s 30	
livres, la livre	¼ livre, c-s 30	0.45
— — — — —	¼ livre, c-s 30	
livres, la livre	¼ livre, c-s 30	0.46
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,	c-s 30 livres, la livre	0.52
— — — — —	¼ livre, c-s 30	
livres, la livre	¼ livre, c-s 30	0.52
— — — — —	¼ livre, c-s 30	
livres, la livre	¼ livre, c-s 30	0.53

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non celeré

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-	vre, c-s 30 livres, la livre	0.45
— — — — —	¼ livre, c-s 30	
livres, la livre	¼ livre, c-s 30	0.45
— — — — —	¼ livre, c-s 30	
29¼ livres, la livre	¼ livre, c-s 30	0.46
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,	c-s 30 livres, la livre	0.52
— — — — —	¼ livre, c-s 30	
livres, la livre	¼ livre, c-s 30	0.52
— — — — —	¼ livre, c-s 30	

AGENCES



AGENCES

LAPORTE, MAR.

TIN LIMITEE

Eau de Vichy

Admirable crown.	50 Btles. 8.50 c-s
Neptune	50 Btles . . . 9.50 c-s

Limonade de Vichy

La Savoureuse	50 Btles 12.50 c-s
— — — — —	100¼ Btles 15.00 c-s

Eau Minérale Naturelle

Ginger Ale et Soda Importés

Ginger Ale Trayder's—	
c-s doz., chop. 1.35 doz. (liège ou	
couronne)	
— 6 doz., ¼ btl., douz.	1.25
Club Soda Trayder's—	
— doz., Splits, ¼ btl. — doz. . . .	1.20
— 6 doz., chop	1.25

Extrait de Malt.

Miller de Milwaukee, cs 2 doz. 4.25 c-s	
— — — — —	Brl. 8 doz. 16.20 brl.

Lager Beer

Miller's High Life, Baril 10 doz.,	
16.00 Brl.	

Bière Anglaise de Bass doz.

Johnson & Co. c-s 4 doz.	Btles 3.60
— — — — —	c-s 10 doz. . . . ¼ Btles 1.50

Thé du Japon

Marque Victoria, c-s 80 livres. 31 lb.

Thés Noirs

Marque Princess, tins de 30 et 50 lbs 52	
Marque Victoria, tins de 30 et 50 lbs 54	

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seule-

ment.

Empaqueté com-

me suit:

Caisnes de 96	
paquets de 5	
cents	\$3.45
Caisse de 60 paquets de 1 livre. . .	\$3.45
— — — — —	120 — — — — — ½ livre. . . 3.65
— — — — —	30 — — — — — 1 livre. . .
et 60 paquets mélangés, ¼ livre. 2.55	

LOI LACOMBE

Déposants Employeurs
 Viateur Bénard Dupuis & Frères, Ltée
 Albert Robertson Caverhill & Learmont
 Alfred Héty . La Métropolitaine Ass.
 Avila C. Lafleur . . . J. Desrochers
 Noé Choquette . La Cité de Montréal
 Armand Barbeau . . . J. T. Gilmour
 Hector Dupuis . St. Lawrence Sugar
 D. Demeros X
 Elzéar Savaria . St. Lawrence Sugar
 Louis Vermette
 Fabrique Saint-Stanislas
 Geo. Kendall . La Cité de Montréal
 Philémon Gosselin . Pacifique Can.
 A. Plouffe Prudential Ass.
 Adélard Hudon . La Cité de Montréal
 Arthur Aubry . La Cité de Montréal
 Henri Bourdon
 Normandin & Turcotte
 Richard Brosseau
 Roxton Falls Co., Ltd
 John Fortin Le Pacifique Can.
 J. C. Colette . Labillette Cork. Co.
 Everid Beaudoin . Dawes Co., Ltd.
 Adjutor Dupras . Arthur Surprenant
 Campeau, Thos. H. . La Cité de Mont.
 J. H. Berthelot . Can. Foundry Co., Ltd
 Emilien Leguerrier . Can. Car. F. Co.
 Louis Philippe Dulac . Hydrol. Mach.
 Hector Martineau
 Le Comptoir d'Importation
 Regimbald, Ovila . Canadian Tube Co.
 Stanislas Valiquette . La Cité de Mont
 John F. Hall . . . The Guar. Pure Milk
 Honoré Lapointe . Leclair & Frères
 Charles Kavanagh . Emmie Evett
 Ulric Chartrand
 Eugène E. Philipp Elat

Joseph Allard J. A. Collette
 Sam Garbert Montreal Hat Co.
 Napoléon Amable Saint-Julien
 Mme Cléoda Ménard
 Louis Chartier L'Industrielle
 Horace Parent Montreal Tram.
 Chs. Desjardins . La Cité de Montréal
 Adélard Rivet City Ice Co., Ltd
 Joseph Delisle Martin & Frères
 Adélard Dodge . La Cité de Montréal
 Rosario Dugal A. Dugal
 Wilfrid Laporte Renown Co., Ltd
 Geo. E. Desmarais . . . Divers patrons
 Philippe afaard . La Cité de Montréal
 John Arnold Consumers Cordage
 Eustache Denis . Thomas Davidson
 Montgrain Canada Cement
 Joseph Langevin
 Can. Car & Foundry Co., Ltd
 Georges Etienne
 La Cie Gén. de Frais Funéraires
 E. O. Gauthier . North. Elect. Co., Ltd
 Alexandre Bédard . La Cité de Mont.
 Albert Poitras La Cité de Mont.
 Edouard Caron Le Pacifique Can.
 Léon Wagner
 Dom. Textile Co., Saint-Henri
 Joseph Lauzon . M. Forget, Entrepr.
 Joseph Robillard H. Brunelle
 Godfroy Chevron O. Connor
 Donat Bourassa La Cité de Mont.
 Joseph Thivierge
 M. Lubin 4e ave. Parc Dominion
 F. Paquette Benallack Lithograph.
 Paul Fafard La Cité de Montréal
 Guimond Azade Dom. Textile Co.
 Oscar Descenh G. T. R.
 Marc Noel A. Guertin
 A. H. Pageau
 La Société Copérative de Frais Fun

E. V. Davies Davis Clayton Co.
 Ulric Proulx Valmor Saurette
 B. J. Patenaude
 Federated Press Co., Ltd.
 Léo Lafond Wm. Davis
 Auguste Racine Dominion Tobacco
 Louis Rouleau C. P. R.
 Ducap Noel O'Gilvie Co., Ltd
 Henri Lachance
 Peter Lyall Co., Ltd.
 Herménégilde Proulx . Dom. Bridge Co
 Chs. Boudrias Can. Axe & Harvest
 Antoine Leroux Dominion Car Co.
 Jos. Guernon Jos. Robitaille
 Arthur Royal A. E. N. Sam
 Richard B. Davis Nat. Breweries
 Geo. E. Bissonnette
 La Cité de Montréal
 W. H. Lindsay . Dominion Bridge Co.
 Auguste Martineau
 Home Shoe Co., Ltd.
 Léonard H. Walker . Mont. Lash. Co.
 Léon LeBlanc La Prudentielle
 Jos. Arthur Renaud . Bramson Cohen
 Doris Brière Limoges & Frères
 E. M. Mathews Windsor Hotel
 C. A. Lamothe
 Berthelette Garage Enreg.
 Eximair Bombardier
 Canada Melting Co.
 Arthur Provost M. S. R. Co.
 Ovila Chartier Can. Cement Ltd.
 Edouard Dagenais Can. Pac. Ry. Co.
 Adélard Brosseau C. P. R.
 Théophile Paquette . Dom. Bridge Co.
 A. Gagné et al Sunshine Laundry
 Odilon Pagé Munition Metal Product
 Jos. Henri Bellemare
 Kingsbury Footwear Co.
 Roméo Desrochers . Prudentielle Ass.

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferrerrie et Quincellerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.Spécialité: Poêles de toutes sortes
Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
et fait bénéficier ses clients de cette économie.
Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands
de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell
Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

New Victoria HotelH. FONTAINE, Propriétaire
QUEBECL'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites
Commissaire pour Québec
Edifice Banque de Québec
No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Main 3235.
Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUXCOMPTABLES LICENCIÉS
(CHARTERED ACCOUNTANTS)Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître

**ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE,
COMMERCIAL ET
DES FAMILLES**

— 52e Année —

Publié par la
**COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,
MONTREAL.**

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devanciers, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1617 Papineau 154 Marquette

**Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume**

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHÉ BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

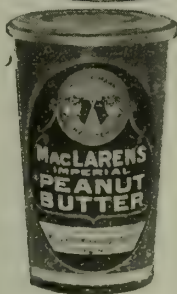
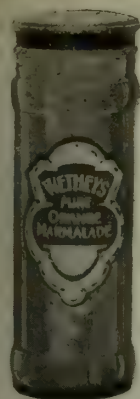
Présentation des Capsules Anchor

Cette illustration vous montre quelques-unes des manufactures de conserves employant sur leurs produits les Capsules Anchor.

Les Capsules Anchor impliquent une augmentation d'affaires et de plus gros profits pour le détaillant, pour beaucoup de raisons que nous nous proposons d'exposer dans les prochains numéros de ce journal.

Suivez-les et lisez-les et vous serez convaincu.

Les Capsules Anchor ajoutent à vos profits



Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

Charbonneau

*Le nom qui implique l'idée de
Pureté et Qualité dans
les Biscuits
et
Confiseries*

Tenez-vous en étalage notre
**Beurre d'Erable
à la Crème
IMPERIAL?**

*Nos Biscuits sodas sont
populaires et de
vente facile*

CHARBONNEAU Limited
330 rue Nicolet - MONTREAL

LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN ET L'ALBERTA

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERs SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERs EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Epicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

WINNIPEG & WESTERN GROCER,
320, Immeuble McIntyre,
WINNIPEG



Nouvelle
forme
ajustée

Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX
**FAUX-COLS
ARROW**

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants, Montréal

La meilleure d'après toutes les épreuves, et la ligne de marchandises préférée de toutes les bonnes ménagères.

MAGIC BAKING POWDER
CONTAINS NO ALUM

GILLETT'S CREAM TARTAR
Guaranteed to be CHEMICALLY PURE
E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT. MONTREAL

GILLETT'S LYE
E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT. MONTREAL

ROYAL YEAST CAKES
QUICK PURE
E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT. MONTREAL

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



Aidez à battre
les ennemis!



Nous pouvons, ici, au Canada, aider les Alliés qui combattent pour la justice, en faisant tout en notre pouvoir pour conserver les approvisionnements de viande de la nation.

Et cette abstinence de viande devient un devoir agréable plutôt que pénible lorsque nous substituons aux aliments gras les délicieux aliments marins de la marque bien connue

BRUNSWICK

Faites connaître à vos clients ces aliments marins appétissants et sains. Dites-leur d'essayer la Marque Brunswick et votre stock sera vite écoulé. Vous édifierez ainsi un commerce plus important et ferez faire, en même temps, un grand pas à la cause des alliés.

Voici la liste de la Marque Brunswick:—

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés }

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 15 février 1918.

Vol. XXXI—No 7

LA REGLEMENTATION DU COMMERCE ET SA MISE SOUS LICENCE SONT PROCHAINES

Les marchands intéressés

On s'attend à ce que d'un jour à l'autre le Départe-
ment du Contrôleur des vivres prenne une action défi-
nitive en ce qui concerne le commerce et impose une li-
cense à tous les marchands-détaillants de produits ali-
mentaires.

M. P.-B. Tustin qui est à la tête de l'administration
concernée sous les ordres du Contrôleur des vivres est
de retour de l'Ouest et il a annoncé que le projet de li-
cense allait se matérialiser sans retard.

Le coût des licences sera proportionné au chiffre
d'affaires. Le taux minimum sera d'un dollar. Ce
taux minimum s'appliquera aux chiffres d'affaires an-
nuels de \$20,000.00 à \$30,000.00. Pour un montant
d'affaires de \$40,000.00 à \$60,000.00 par an, le taux de
la licence sera de \$3.00. De \$60,000.00 à \$75,000.00, il
sera de \$4.00. De \$75,000.00 à \$100,000.00, il sera de
\$5.00 et ainsi de suite. Les licences seront payables
annuellement et d'avance.

Pour chaque ligne distincte de commerce tenue dans
son magasin, le détaillant de vivres devra avoir une li-
cense distincte. Ceci veut dire qu'un marchand de
produits alimentaires ne pourra pas, sous sa licence,
d'épicerie, vendre du boeuf et des viandes comme un
boucher. Il y aura des licences distinctes pour les
bouchers, pour les épiciers, pour les marchands de
fruits, etc. Toutes ces lignes peuvent être détaillées
dans un même magasin, mais pour chacune d'elles, il
sera exigé une licence spéciale et le marchand devra
établir quelle proportion d'affaires revient à chacune
de ces lignes.

D'après le nouveau système, lorsqu'il aura pris ef-
fet, le Contrôleur des vivres aura le droit d'enquêter
sur toutes matières ayant trait aux commerces licen-
cenciés ou à être licenciés. Les livres de comptes, les
stocks en magasin, les méthodes de commercer, les lo-
caux commerciaux et tous détails similaires affectant

les affaires dans un sens ou dans un autre, devront
être accessibles au Gouvernement.

Les personnes qui feront demande de licence auront
à fournir l'assurance raisonnable qu'elles sont compé-
tentes comme marchands-détaillants. Une formule
d'examen portant sur les points essentiels du commer-
ce sera probablement instituée.

Un autre point sur lequel le Département du Con-
trôleur des vivres insistera est celui des conditions sa-
nitaires de tous les locaux employés pour l'emmaga-
sinage, la manipulation ou la vente des produits ali-
mentaires.

Il y a, au Canada, vingt-deux mille marchands-de
taillants d'épicerie selon l'opinion du Contrôleur des
vivres, M. Thompson et tous seront soumis au nouveau
système de licence. Les autres marchands affectés
par ces réglementations seront les bouchers, les mar-
chands de fruits et de confiseries. Les confiseries se-
ront licenciées séparément des fruiteries et des épice-
ries.

Les vivres seulement sont, pour l'instant, affectés
par le système de licence.

Il ne sera pas nécessaire pour un marchand-détail-
lant qui tient des cigares, par exemple, d'avoir une li-
cense pour cette ligne sauf la licence du Revenu de
l'Intérieur.

Les bouchers, les confiseurs, les épiciers, les frui-
tiers, les manufacturiers, marchands de gros, agents à
commission et fournisseurs de produits alimentaires
seront tous sujets à la licence, aussitôt que les nouvel-
les réglementations auront pris effet.

La question, dans les nouvelles réglementations, ayant
pour effet de contraindre les manufacturiers à ne fai-
re aucune différence dans le prix de vente aux détail-
lants de commodités manufacturées pour lesquelles il
y a un étalon de prix maintenu, que la quantité ven-
due au détaillant soit importante ou minime, est quel-
que peu douteuse. De l'avis de M. C.-W. Miller, se-
crétaire de l'Association des Marchands-Détaillants
de l'Ontario, c'est simplement une matière de maintien
de prix, et cela signifie qu'aucune différence quant au



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



prix de tout produit alimentaire ne peut être faite par le manufacturier dans ses relations soit avec le commerce de gros, soit avec le commerce de détail. Le marchand-détaillant achetant une petite quantité d'un produit ne devra pas payer plus cher que le détaillant achetant une grosse quantité, si un prix étalon est établi pour tel produit particulier. Réciproquement, le marchand-détaillant ne devra pas revendre en coupant les prix, mais devra respecter le contrat de prix fait avec le manufacturier ou ce dernier aura le droit de priver le marchand des approvisionnements des marchandises en question.

Un avis officiel des réglementations de licence sera probablement donné cette semaine, selon les dernières informations reçues.

CHANGEMENTS IMPORTANTS DANS L'INDUSTRIE DE LA PEINTURE

L'Association Canadienne des Manufacturiers de Peinture a pris récemment des décisions capitales concernant la distribution de la peinture et dont les principaux points peuvent se résumer ainsi:—

1. — Elimination de la chopine et du demi-gallon dans les peintures liquides, et aussi pour les grandeurs correspondantes de lignes de spécialité, vernis, etc. Cette réglementation devient effective le 1er juillet. Les manufacturiers continueront à expédier ces grandeurs tant que les approvisionnements n'en seront pas épuisés, mais à partir de maintenant, ces grandeurs ne seront plus produites.

2.—Le nombre des couleurs sera matériellement réduit. Précédemment, il y avait de 48 à 60 couleurs différentes, ce qui obligeait les manufacturiers et les détaillants à porter des stocks plus lourds que ceux réellement nécessaires. Il fut donc décidé de réduire la liste des couleurs à 36 nuances différentes indépendamment du noir et du blanc.

3.—Hausse matérielle des prix de la peinture. Toutes les premières qualités de peinture hausseront de 25 cents le gallon, et les secondes qualités subiront une hausse de 15 cents le gallon. Ce changement dans les prix devient effectif de suite, sauf en ce qui concerne les commandes prises pour le printemps. Comme il a toujours été d'usage de favoriser ces commandes de printemps, les changements de prix ne les affecteront pas et elles seront enregistrées aux anciens prix. Toutes les commandes de réassortiment cependant, seront sujettes aux nouvelles réglementations de prix.

4.—Il y aura un changement considérable dans les différentiels. Sur le demi-gallon, cette différence sera de dix cents sur le prix du gallon; pour les quarts, l'augmentation sera de 20 cents sur le prix du gallon; pour la chopine il y aura augmentation de 40 cents; sur les demi chopines, augmentation de 80 cents et sur les quarts de chopines, augmentation de \$1.60 sur le prix du gallon. Ces changements concernent directement tous les marchands de peintures et d'articles de peinture.

LES MARCHANDS VEULENT SE PROTEGER

Les marchands en gros et en détail et des représentants des compagnies de transport se sont réunis, cette semaine, à la salle Stanley, dans le but d'étudier les moyens de se protéger contre le vol.

La présidence de l'assemblée fut offerte à M. E.-E. Wallace, qui accepta.

Le chef Charpentier, de la Sûreté, et M. Burns, chef des détectives du Pacifique Canadien assistaient à l'assemblée.

Les vols dont sont victimes les compagnies de transport et les départements de livraison des marchands, sont surtout commis par les charretiers, d'après les orateurs entendus, hier soir, mais ce ne sont pas eux les principaux coupables. Ce sont les regrattiers, les marchands dits "de seconde main" qui achètent les objets volés, à des prix ridicules parfois, et qui ainsi favorisent le vol.

On devrait prendre plus d'informations sur les hommes que l'on engage et pouvoir avoir plus de renseignements sur eux. Les regrattiers devraient être étroitement surveillés. Les marchands ne peuvent lutter individuellement contre les voleurs, se sont accordés à dire les orateurs, il faut qu'ils s'unissent. Ils devraient plus se protéger les uns les autres.

On a ensuite formé un comité qui étudiera les moyens de protection que pourraient prendre les marchands et les compagnies de transport et l'opportunité pour eux de se former en association.

Le comité se compose de MM. E.-S. Ostel, de la compagnie Baillargeon; F.-A. Taschereau, de Dupuis Frères; E.-E. Wallace; G.-T. McGill, de la "Castel Blend Tea Co."; G.N. Clark, de la "McCormick Biscuit Co."; Me H.-J. Elliott, C.R., est l'aviseur légal.

DANS LES ENTREPOTS FRIGORIFIQUES

Le commissaire nommé par le ministre du travail pour administrer l'arrêté en conseil No 2777 du 10 novembre 1916, a publié un état des quantités de certains produits alimentaires dans les entrepôts frigorifiques du Canada le premier jour de chaque mois à compter du 1er juillet 1917. L'état donne aussi les quantités en entrepôt aux mêmes dates l'année précédente. Les chiffres qui sont compilés d'après les rapports d'à peu près 99 pour cent des établissements d'entreposage frigorifique au Canada, comprennent tous les assortiments d'articles dans les établissements d'entreposage frigorifique, qu'ils soient ou non techniquement, en entreposage frigorifique. L'état qui est résumé dans les tableaux suivants, ne couvre pas les marchandises en transit, ce qui, croit-on, augmenterait le total d'à peu près dix pour cent.

Voici la qualité de certains produits alimentaires dans les entrepôts frigorifiques, le premier décembre et le premier janvier dernier:

	1 déc.	1er janv.
	livres ou douz.	
Beurre	15,414,154	11,237,627
Fromage	15,809,639	12,374,985
Oeufs	6,819,169	4,144,490
Oeufs, frais et salés	48,093,680	43,335,952
Porc, frais et salé	21,086,221	12,623,378
Bacon, jambon et viandes fumées	10,971,611	15,086,828
Mouton, agneau	4,610,444	3,963,483
Volailles (toutes sortes)	2,216,236	3,369,307
Poisson (toutes sortes)	13,871,275	19,419,980

LES FAILLITES

Au cours de la semaine dernière, il y eut 8 faillites dans le district, avec un passif total de \$175,000.

LE CONTROLE CANADIEN DES VIVRES

Service des renseignements

La première réunion du comité des produits comestibles nommé par le Contrôleur des Vivres, a eu lieu au bureau du Contrôleur des vivres, le 5 février, sous la présidence de M. R. M. Ballantyne, M. Henry B. Thompson, le Contrôleur des vivres, s'est adressé à ces messieurs comme suit:—

“Le but principal que l'on se propose en tenant cette réunion est de réunir les personnes qui s'occupent de la vente des produits comestibles,” dit M. Thompson, “puis de leur soumettre la réglementation de leur commerce d'après un système de licences. Vous connaissez, en général, les faits. Vous connaissez la situation européenne, il est donc inutile de perdre du temps sur ce sujet. Nous voulons cependant que vous examiniez la situation en question, en ce qui a trait au commerce des produits comestibles. En tant que négociants en gros, vous avez, et la chose est admise, un gros rôle à jouer à ce propos. Il ne s'agit pas de penser que par un système de licences, nous avons l'intention de démolir quoi que ce soit. Il fournit au commerce un contrôle régulateur et c'est la meilleure chose qui puisse lui advenir. Le système de licences ne tend qu'à supprimer le commerce illégitime, la spéculation, et les profits excessifs, etc. Il élimine un grand nombre de parasites inutiles, qui font des bénéfices indus, s'approprient des gains qui ne leur reviennent pas, et avec cela ne rendent que peu ou point de services. C'est ainsi que ces gens se rendent dans un district producteur, s'assoient dans un bar, et achètent, par exemple, toutes les pommes, tous les oeufs, ou toutes les pommes de terre qu'ils peuvent accaparer, de telle façon que lorsque les marchands établis viennent sur les lieux, ils les tiennent à merci. De telles gens ne valent rien: pour le pays, pour l'Etat et pour le commerce; ne font que jeter du trouble dans la situation, rendent les fermiers soupçonneux de crainte d'être refaits et rendent plus difficiles les transactions entre les fermiers et les marchands reconnus.

“Il est impossible que le fermier colporte ses produits dans les grandes villes, non plus qu'on ne peut distribuer de cette façon primitive, la production du district agricole prospère. Tandis que le négociant en produits comestibles dispose des moyens de faire des affaires, possède les locaux et dispositifs nécessaires, à son système de comptabilité, d'encaisse, etc. Son rôle est à la fois nécessaire et utile.

“Quant à ce qui concerne la réglementation de votre commerce, je vous ai tout simplement convié à venir ici pour discuter les règlements qui conviennent le mieux à tout le monde. Mieux que personne vous savez de quelle façon on devrait régler votre commerce. Avec M. Ballantyne, vous considèrerez donc quels sont les règlements les plus convenables, les plus justes, les plus équitables, que les négociants en produits comestibles doivent observer, tout en tâchant d'éliminer des profits excessifs et la spéculation, ce pendant que vos affaires seront établies sur des bases saines. “Le rôle que vous jouez dans la société est légitime, tout comme doivent l'être vos bénéfices. Il faut que le public ait confiance en vous. Or vous savez quel est actuellement l'état d'esprit du public. Quiconque commerce sur les vivres passe pour un pirate. Des articles du journalisme jaune et d'autres raisons ont contribué à propager cette croyance. Et ce parce qu'il est impossible qu'un particulier connaisse exactement

le dessous des faits commerciaux. Dans le monde des affaires, aujourd'hui, étant donnée l'attention anormale que l'on porte au mécanisme économique de la distribution des vivres, à cause des situations qu'impose la guerre, c'est comme si un rideau de théâtre était levé au grand ébahissement des spectateurs d'une scène imprévue.

Le public est prêt à croire n'importe quoi. Or, notre système de licences est seul capable de fixer l'opinion de tout le monde et de persuader les gens que les affaires que vous faites, messieurs, sont légitimes. Et, comme vous jouez le rôle commercial qui vous revient, vous méritez, bien entendu, d'en être rémunéré. J'espère donc que les règlements que ce comité établira, supprimeront tous les propos insensés que l'on tient sur des profits excessifs et des gains malhonnêtes. J'espère aussi qu'avec M. Ballantyne vous étudierez la question et ferez des règlements d'application rationnelle.

En réponse à une question posée, M. Thompson dit que le Comité étudiera non seulement le commerce de gros des vivres, mais aussi les règlements gouvernant la fabrication du beurre, du fromage et d'autres produits, plus des règlements concernant les détaillants de produits comestibles.

“Nous croyons qu'en tant que marchands en gros, placés que vous êtes entre le fabricant et le détaillant, vous pourrez faire des règlements auxquels tout le commerce devra se soumettre. Tout le monde devra posséder une licence — manufacturiers, marchands en gros, et marchands en détail. Ce comité peut recommander des règlements visant tout le monde, après quoi nous réunirons des représentants des autres branches du commerce, chaque groupe séparément, et nous leur soumettrons ces règlements pour qu'ils les étudient et les approuvent. Quiconque, sous le régime du système de licences, se soumettra à la loi, devra en détenant une licence, avoir quelque chose à protéger, et quelque chose à perdre. Plus vous pourrez grouper et harmoniser entre elles les différentes branches du commerce et mieux cela sera pour ce bureau. Nous n'entendons violenter personne. Nous voulons que les meilleurs éléments du monde commercial règlent le commerce.

M. Ballantyne ayant demandé si dans les instructions données, il s'agissait du contrôle ou de la réglementation des profits, il fut répondu:

“Messieurs, vous devrez considérer la question des bénéfices”, dit M. Thompson, “Je suis d'avis que tout bénéfice ne dépassant pas le bénéfice normal de l'avant-guerre, est légitime et ne peut être taxé de bénéfice exorbitant. D'aucuns disent que tout profit devrait être supprimé, je ne vois pas, cependant, comment l'on pourrait continuer à commercer sans faire aucun bénéfice. Sans bénéfices d'où viendraient les revenus du pays? Vous savez qu'il est des particuliers qui ne payent pas un sou de taxes. Or, ces particuliers doivent acheter des marchandises chez l'épicier ou tout autre marchand, eh bien! sur ces gens l'épicier fait un bénéfice, et c'est lui qui paye une taxe de guerre. De la sorte, des individus qui ne payent aucune taxe, continuent indirectement à grossir le revenu de l'Etat, du fait qu'ils permettent aux marchands de faire des bénéfices qui sont taxés. Le fait de permettre aux marchands de faire des bénéfices moyens raisonnables, stabilise les choses, et permet d'encaisser une fraction des fonds appartenant à ceux des particuliers qui, d'aucune façon, ne versent jamais un sou à l'Etat.”

Il s'agit donc, principalement, dit un membre du comité, d'en arriver à supprimer la spéculation.

"C'est absolument ce que nous voulons," répondit M. Thompson. "Vous savez tous, lorsqu'il survient une hausse sur un produit quelconque, toutes sortes de gens s'en mêlent, y compris les individus qui portent leur bureau dans leur chapeau. Notre système de licences vous protégera contre un tel état de choses." Comme on demandait à M. Thompson, ce qu'il en était à propos des fabricants de viandes en conserves, etc., "packers", et si le comité aurait à s'occuper des règlements touchant les produits de ces fabricants, M. Thompson répondit que tout le Cabinet étudiait les règlements, visant les "packers". Que, partant, il n'en pouvait rien dire, ignorant quelle serait la teneur de ces règlements.

Noms des membres du comité:

Arthur-J. Hodgson, Montréal;

William Flavell, Lindsay, Ont.;

F.-M. Moffat, Toronto;

Blake Wilson, Vancouver;

T.-A. Elliott, Winnipeg;

R.-M. Ballantyne, du bureau canadien du contrôle des vivres.

LES ELEVEURS DE LA PROVINCE

La Société Générale des Eleveurs de la Province du Québec a tenu, cette semaine, sa vingt-quatrième assemblée générale annuelle à l'hôtel Queen, à Montréal. Cette société est la fédération des quatre principales sociétés d'éleveurs d'animaux de pures races de la province du Québec, savoir: la Société des Eleveurs de moutons, celle des éleveurs de porcs, la Société des Eleveurs de bétail Canadien et celle des Eleveurs de Chevaux Canadiens. Cent cinquante membres ont assisté à cette convention générale tenue sous la présidence de l'honorable M. N. Garneau. L'honorable M. Caron, y fit des déclarations très intéressantes en ce qui concerne l'apport que peut donner notre province à la cause des alliés, en perfectionnant son élevage. Cette convention fut un gros succès sur toute la ligne.

LA CONSTRUCTION ET LA GUERRE

Le secrétaire McAdoo, aux Etats-Unis, a autorisé la déclaration suivante, en ce qui concerne la construction:

"Comme il est de l'intérêt du département du Trésor de conserver le capital et le crédit pendant la période de guerre, j'ai reçu plusieurs rapports demandant à ce que les opérations de construction d'une espèce ou d'une autre soient déconseillées. En ce qui concerne les plans pour bâtisses publiques sous le contrôle de mon département, j'ai arrêté les contrats sauf les cas d'absolue nécessité.

La construction de maisons est une chose excellente en temps normal, mais à présent, à moins qu'il y ait véritablement manque de maisons pour les travailleurs je conseille fortement que les matériaux, la main-d'œuvre et le crédit ne soient pas utilisés pour cette fin.

LA CRISE DU CHARBON

Les perspectives — Les raisons — Erreurs commises

A présent que la crise du combustible est à son point le plus critique, il est temps de jeter un regard sur l'avenir et de se poser la question: "Cette crise nous reviendra-t-elle encore, ou bien des mesures ont-elles été prises pour corriger les erreurs qui nous ont valu ces difficultés?" Les négociants de charbon mou disent que la situation bitumineuse est pire aujourd'hui qu'elle ne l'a été en aucun temps au cours de l'hiver, et que rien n'a été fait pour prévenir une situation similaire l'an prochain ou même au printemps prochain, alors que la production du charbon bitumineux, prétendent-ils, tombera au point de forcer les manufacturiers à fermer leurs portes cet hiver faute de combustible. Un journal américain, "Le Globe", attire l'attention sur les déclarations d'un des principaux agents de distribution du charbon, qui furent faites devant le comité d'enquête du Sénat et dont l'expression reflète l'opinion de la grande majorité des personnes intéressées dans le charbon.

Les raisons données par cette autorité quant à la situation actuelle, sont les suivantes: Le commerce du charbon bitumineux a été préservé des pertes désastreuses qu'aurait pu provoquer les bas prix arbitraires du gouvernement, par les anciens contrats pour lesquels les producteurs reçoivent de \$3.25 à \$4.50 la tonne de charbon mou. L'année fiscale dans le commerce du charbon finit au 31 mars; à cette date, tous les contrats faits avant la fixation du prix par le gouvernement, seront virtuellement expirés.

Tous les prix dès lors devront tomber à \$2.45 la tonne, à la mine. Il n'y a que les plus importants opérateurs de mines dotées d'un charbon riche et possédant la plus moderne machinerie qui puissent se permettre de faire des contrats aux prix fixés par le gouvernement.

Les petites mines, avec une production moyenne de 50,000 tonnes par an, produisent environ 68 pour 100 de tous les charbons bitumineux tirés de la mine. Très peu de ces petites mines peuvent produire du charbon au prix du gouvernement, sinon à perte. Beaucoup de ces mines, la majorité peut-être, ne renouvelleront pas leurs contrats à perte, et se verront dans l'obligation de cesser leur extraction.

La cessation des opérations de ces mines, réduira la production de charbon de millions de tonnes par mois et privera de travail des milliers de mineurs. De la sorte, le pays se trouvera au printemps, en face d'une disette de charbon bitumineux, ce qui sera désastreux pour l'industrie et la vie commerciale de la nation. Ce désastre industriel sera plus considérable que tout ce qui s'est produit jusqu'à ce jour.

Tels sont les faits prévus par les experts en la matière, et l'on peut dire en pareille circonstance, que rien n'a été fait pour réduire la crise du charbon et stimuler la production, bien au contraire. L'Administrateur du combustible des Etats-Unis aurait dû savoir que le seul moyen d'augmenter la production est d'offrir en juste proportion un bon profit au producteur. La production ne peut jamais être augmentée sur une base d'affaires, en employant d'autres moyens.

L'AUGMENTATION DES SOURCES DE CREDIT AU COMMERCE

Une des conséquences directes de la guerre, tant aux Etats-Unis qu'au Canada, a été de diminuer le crédit au commerce et à l'industrie, les besoins des gouvernements absorbant une grande partie de l'argent et ne laissant qu'un surplus réduit entre les mains des banques pour leur permettre de remplir leur fonction de fournisseur de crédit. C'est devant cette situation grave, en ce sens, qu'elle peut paralyser le rouage économique national, que M. McAdoo a établi un projet de Banque de Guerre aux Etats-Unis, avec pour objet d'approvisionner le pays d'une augmentation de crédit. Cette banque aura pour fonction de répondre aux besoins des emprunteurs commerciaux qui doivent avoir plus que des accommodations à court terme. Le système projeté aux Etats-Unis accorderait pour environ \$4,500,000,000 de crédit nouveau.

D'après ce système, tous les prêts faits par la Banque de Guerre sont endossés par les autres banques qui ont prêté sur bonnes garanties collatérales à leurs clients sur obligations dues en moins de cinq ans, et pour lesquelles la Banque de Guerre n'avancera que 75 pour 100.

L'histoire de toutes les guerres dans tous les pays, d'ailleurs, a prouvé que le fardeau de la guerre ne peut être porté sans une expansion de crédit.

"L'histoire a aussi démontré que les résultats de cette expansion de crédit n'ont pas été désastreux bien que inquiétants et nébuleux parfois, mais la guerre sans cette expansion n'est pas plus concevable que la guerre sans douleurs. L'expérience des nations a prouvé que l'augmentation des prix résultant de l'expansion a été un stimulant pour l'industrie. Les demandes supplémentaires tant en finances du gouvernement qu'en besoins industriels exigent une expansion de crédit."

Ces mêmes conditions étant communes aux Etats-Unis et au Canada, nos pouvoirs gouvernementaux devraient s'occuper sérieusement de cette question et prendre l'initiative qu'exigent les circonstances actuelles.

LES MARCHANDS D'HUILE COMBUSTIBLE SOUS LICENCE, AUX ETATS-UNIS

D'après un récent décret du président Woodrow Wilson, aux Etats-Unis, toutes personnes, maisons, corporations et associations engagées dans le commerce de manufacture et de distribution de l'huile combustible (y compris l'huile de gaz), dont les ventes brutes d'huile combustible (y compris gas oil), s'élèvent à plus de cent mille (100,000) barils par an, sont requises de s'assurer, à dater du 11 février 1918, une licence, laquelle licence sera accordée sous tels règlements régissant la conduite des affaires comme pouvant être prescrits.

Il est probable que pareille mesure sera adoptée avant longtemps au Canada.

LES FEMMES ET LA GUERRE

Au moment où l'on prône toutes les énergies qui se sont développées par la guerre, il convient d'admirer sans réserve le merveilleux travail accompli par les femmes dans le commerce et l'industrie, en se mettant

courageusement au travail pour suppléer au manque de main-d'oeuvre.

Nombre de femmes ont pris charge de postes qui jusqu'ici n'avaient été tenus que par des hommes et tout porte à croire qu'elles en resteront titulaires, car les femmes dans bien des cas, sont plus soignées, plus respectueuses et d'une efficacité égale à celle des hommes. Il est admirable de voir, à présent la majorité des femmes animées du désir de faire quelque chose. Elles considèrent leur position dans la vie comme plus digne, du fait qu'elles travaillent et c'est là un changement radical de l'esprit d'avant-guerre, changement dont il convient de féliciter la société et le monde.

LE RAPPORT DE LA BANQUE D'EPARGNE

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de la Banque d'Epargne de la Cité et du District de Montréal a eu lieu cette semaine, au bureau-chef. Etaient présents: l'honorable sénateur Dandurand, président; M. Richard Bolton, vice-président; MM. G.-N. Moncel, D.-A. Hingston, F.-W. Molson, C.-F. Smith, H.-H. Judah, directeurs; M. A.-P. Lespérance, gérant général; MM. J.-F. Lavoie, H. Gérin-Lajoie, James Wilson, Paul Amos, W.-R. Miller, P.-F. McCaffrey et Paul de R. Ouimet.

Le rapport financier de l'exercice écoulé le 31 décembre dernier a été jugé très satisfaisant, et des félicitations furent votées aux directeurs ainsi qu'au gérant général pour leur sage et habile administration. On a tenu à réélire en entier le conseil de direction. L'honorable sénateur Raoul Dandurand reste président de l'institution, et M. R. Bolton, vice-président.

Les actionnaires ont constaté avec plaisir un accroissement substantiel du volume d'affaires de la Banque. C'est ainsi que les dépôts, qui s'élevaient à environ 32 millions, à la fin de 1916, atteignent tout près de 33 millions, au 31 décembre dernier, et ce en dépit du fait que les emprunts de guerre nationaux lancés en 1917 ont amené le retrait de montants considérables. Les profits nets se sont aussi établis en supériorité sur ceux de 1916.

Voici des chiffres comparatifs du compte des profits et pertes:

	1917	1916	1915
Profits nets.....	\$222 189	\$221 756	\$220 266
Solde préc.	172,308	121,551	64 785
Total	\$394,498	\$343,308	\$285,051
Moins:—			
Dividendes	\$165 475	\$160 000	\$160 000
Fonds patriotique	15,000	11 000	3,500
Déduc. tot.	\$180 475	\$171 000	\$163 500
Balance	\$214,023	\$172 308	\$121 551

Les principaux item comparatifs du bilan se présentent comme suit:

	1917	1916
Encaisse	\$ 5,614 346	\$ 5,171 644
Bons municipaux	14,956 589	14,741 958
Bons du gouv.	5,635 633	4,416 175
Prêts à dem.	7,776 754	8,438 842
Actif liquide	35,714,228	34 511 639
Actif total	36 329,178	35 011 568
Passif au public	33,565,154	32,489 260
Passif aux action....	2,764,023	2,522,608

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été très fort cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No. 3	1.03
Avoine d'alimentation No. 1	1.01
Avoine d'alimenta-	
No. 2	0.98
Avoine blanche d'Ontario No. 2	1.02
Avoine blanche d'Ontario No. 3	1.01
Avoine blanche d'Ontario No. 4	1.00

La demande pour blé-d'Inde américain est bonne et des ventes se sont faites en no 4 à \$1.54 et en No5, de \$1.45 à \$1.50 le boisseau, ex-voie Chicago.

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$11.10 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.20, et les plus petites quantités pour boulangers et épiciers se vendent à \$11.30 livrées.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendue \$35 à \$37; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$64 à \$65, et la moulée mélangée, de \$58 à \$60, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée à \$5.50 en sacs en jute et \$5.40 en sacs en coton de 90 livres.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé. avec ventes de lots de chars de No 2 à \$15.50; de No 3 à \$14.00 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

LES OEUFS

Par suite des approvisionnements limités le marché des oeufs est en forte hausse.

Nous cotons:		
Oeufs frais d'autom-		
ne.	0.58	0.60
Oeufs de choix des		
glacières	0.52	0.54
Oeufs No 1 des glacières	0.50	0.52
Oeufs No 2 des glacières	0.45	0.47

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

Nous cotons:

	La livre.	
Dindes	0.35	0.36
Poulets nourris au lait	0.35	0.36
Poules	0.19	0.23
Canards	0.28	0.30
Oies	0.26	0.28
Dindes vivantes	0.00	0.25
Poulets vivants	0.18	0.25
Canards vivants	0.24	0.25
Oies vivantes	0.20	0.21

LES POMMES DE TERRE

De bonnes affaires continuent à se faire en pommes de terre dans le commerce de gros et le ton du marché est ferme, avec des ventes de Montagnes Vertes à \$2.15, de blanches d'Ontario à \$2.00, et de rouges à \$1.90, le sac de 80 livres ex-magasin.

LES FEVES

Le commerce des fèves est meilleur. Nous cotons:

Fèves triées, 3 livres		
Canadiennes	8.00	8.25
Fèves triées, 5 livres	7.50	7.75
Fèves Yellow Eye		
oeil jaune)	7.00	7.25
Fèves Japonaises	7.75	8.00

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été

faites en lots de chars de \$19.75 à \$20.00 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$27.50 à \$28.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacon qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.31	0.32
Jambons, 12 à 15 livres	0.30	0.31
Jambons poids lourds	0.29	0.30
Bacon pour breakfast	0.38	0.40
Bacon de choix Windsor	0.42	0.43
Bacon Windsor dé-sossé	0.44	0.45

LE BEURRE

Le marché du beurre a été assez actif aux prix ci-dessous:

Beurre de crèmerie supérieur de septembre et octobre	0.49½	0.50
Beurre fin de crèmerie, de septembre et octobre	0.48½	0.49
Arrivages courants	0.47½	0.43
Beurre de ferme fin	0.41½	0.42

LES SIROPS DE BLE-D'INDE

Les sirops de blé-d'Inde sont cotés comme suit:

Barils d'environ 700 livres, ½ barils et ¼ barils, ¼c de plus la livre.	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	4.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse	5.20
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse	4.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse	4.90
2 gals., seaux de 26 livres, chaque.	2.15
3 gals., seaux 38½ livres, chaque.	3.25
5 gals., seaux 65 livres, chaque.	5.25

LES SAVONS EN BOITES, LES POUDRES ET LES LESSI- VES, EN HAUSSE

On annonce une hausse dans le prix des savons réguliers, le nouveau prix de \$7.25 étant coté sur cette ligne pour les caisses de 100 morceaux. La poudre de savon est également en hausse à \$4.00 la caisse, et la lessive pure Babbitt est à \$4.50 la caisse, soit une hausse de 55c la caisse.

HAUSSE DU CHOCOLAT, DU BEURRE DE PEANUT ET DU FROMAGE DE RO- QUEFORT

Des augmentations ont été marquées cette semaine sur le chocolat Menier. Les quarts de livre de peanut est coté à 20c la livre, soit une avance de 6c et les 1/2 livres, 52c la livre, le prix précédent était de 46 1/2c.

Le fromage de Roquefort quise vendait autrefois à 65c la livre, se vend à présent à 80c et le beurre de peanut est coté à 20c la livre, soit une hausse de 2c sur le prix précédent.

HAUSSE DES FEVES CUITES AU FOUR

Un marché plus fort est noté pour les fèves cuites au four. Les boîtes de 3 livres se vendent à présent à \$2.95 la douzaine pour celles natures, délivrées à tous points du pays.

Avec saucé tomates, le prix pour la campagne est de \$3.35 la douzaine. Les grains pour oiseaux, en paquets, se vendent à une cent de plus le paquet, soit de 13c à 14c le carton.

PRIX ANNONCES POUR LE VERT DE PARIS. — L'AR- SENATE DE PLOMB

La plupart des magasins tiennent du vert de Paris. Il leur sera donc utile de connaître les prix qui viennent précisément d'être annoncés et qui sont comme suit: Barils, la livre, 61c; kegs, la livre, 61 1/2c; barillets, 50 et 100 livres, la livre, 62c; barillets de 25 livres, la livre, 63c; paquets d'1 livre, 65c; boîtes en fer-blanc d'1 livre, 67c; paquets de 1/2 livre (papier) 67c, et de 1/2 livre (boîtes fer-blanc), 69c. Ces prix s'appliquent à la province du Québec et aux points maritimes, sauf pour

l'île du Prince-Edouard, où 40c par cwt. doivent être ajoutés pour livraison. L'approvisionnement, nous l'avons déjà dit, en est réduit.

L'arsenate de plomb comme substitut, se vend à 45c la livre, pour les barillets de 100 livres; 45 1/2c pour ceux de 50 livres; 46c pour ceux de 24 livres; 47 1/2c pour boîtes de 10 livres; 49 1/2c pour boîtes en fer-blanc de 5 livres et 52 1/2c pour boîtes en fer-blanc d'une livre.

SACS EN PAPIER. MEILLEUR MARCHÉ

Une réduction dans les prix des sacs en papier pour épiciers a été annoncée, l'escompte était augmentée de 5 pour 100 à 15 pour 100.

HUILES ET NOIX

Un gros envoi d'huile d'olives de France a été reçu et se vend à \$5.10 le gallon.

Quelques noix nouvelles du Brésil sont en mains et se vendent de 16c à 17c la livre.

LE MARCHÉ AUX BESTIAUX

Le marché aux bestiaux a eu une tendance à la baisse. Les commerçants ont accepté les prix offerts par les acheteurs. La température extraordinairement froide de ces derniers jours-ci a aussi retardé le transport d'animaux en panne sur les voies ferrées et en panen sur les voies ferrées et n'ont pu être expédiés en ville.

Les offres au marché de l'est ont été de 200 bestiaux, 100 moutons et agneaux, 275 porcs et 150 veaux.

Les cotations, généralement en baisse de 25 centins à 50 centins le quintal, ont été comme suit:

Bouvillons, choix, \$11.25 à \$11.50; bons, \$10.50 à \$11; moyens, \$9.50 à \$10.00 le quintal.

Taureaux, choix, \$10.50 à \$11; bons, \$9.50 à \$10.00; moyens, \$8.75 à \$9.25; et en bote, \$7 à \$7.50 le quintal.

Vaches, bonnes, \$9.50 à \$10; medium, \$8.75 à \$9.25; en boîtes, \$5.50 à \$5.75 le quintal.

Moutons, \$11 ou \$11.50; agneaux d'Ontario, \$15.50 à \$16; de Québec, \$14.50 à \$15.

Porcs, choix, \$19.25 à \$19.50.

Veaux, nourris à l'herbe, \$8; au lait, \$13 à \$15 le quintal.

LES SUCRES

Les cotations sont comme suit:

Les 100 livres	
Atlantic Sugar Co., extra granulé	8.40
Acadia Sugar Refinery, granulé,	
St. Lawrence Sugar Ref. granulé	8.40
Canada Sugar Ref., granulé.	8.40
Dominion Sugar Co., crystal, granulé	8.55

LES MELASSES

Les mélasses ont enregistré cette semaine une hausse de 2 cents, ce qui porte leurs prix aux cotations suivantes:

Île de Montréal	
Mélasses de la Barbades Fancy Puncheons	0.91
Barils	0.94
1/2 Barils	0.96

Pour territoires en dehors, les prix sont d'environ 3 cents de moins.

LES AVOINES ROULEES EN HAUSSE

Les prix des avoines roulées sont plus fermes et accusent une hausse de 10 à 15 cents le sac de 98 livres.

Nous cotons les prix suivants pour les produits ci-dessous:

Orge, pearl,	6.90	8.00
Orge, pot 98 livres . . .	5.25	6.50
Farine de blé-d'Inde, 98 livres	6.50	7.00
Corn meal jaune, 98 livres	5.90	6.60
Farine Graham, 98 livres	5.60	6.00
Oatmeal, standard, 98 livres	5.85	6.25
Oatmeal, granulé, 98 livres	5.85	6.25
Pois canadiens, bois-seau	5.00	5.50
Spit peas	11.00	11.25
vres	5.60	5.75
Farine de seigle, 98 livres	5.25	5.60

ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—

"Clover Leaf" 1/2 liv. flats	\$2.45
"Clover Leaf", 1 liv. flats	4.00
"Clover Leaf", 1 liv. talles,	
caisses de 4 doz., la doz.,	3.75

CLOUS POUR TOITURE

MARQUE DEPOSEE

SIMPLEX



D'une Seule Pièce

Epargnent du Temps

TETES LARGES—

Ne déchirent pas la toiture.

TIGES PETITES—

Ne fendent pas les planches de la toiture.

D'UNE SEULE PIECE—

(Non en deux morceaux)

Tout dans un seul

Tête Large

Tête Convexe

Ces clous ont une tête en acier pesant d'un pouce de diamètre, en forme de coupe, de manière à donner une surface portante égale à son plein diamètre. La petite tige est d'un pouce de long et barbelée de façon à assurer un plus grand pouvoir d'accrochement.

Economie de Temps- Economie de Toiture- Economie d'Argent

Les **Clous Simplex** ont une tête **quatre fois** plus large, que le clou ordinaire à tête large, et offre une surface portante sur la toiture tout autour du bord. La calotte des clous simplex ne s'échappe pas de la toiture comme font souvent les Capsules en fer-blanc employées avec les clous à toiture ordinaires.

Etant d'**Une Seule Pièce**, ces clous se plantent plus rapidement que ceux où la capsule

est séparée du clou.

Ils ne peuvent crever la toiture comme font les clous ordinaires en s'enfonçant. Et étant d'une seule pièce, ils ne peuvent être déchaussés comme les têtes en fer-blanc des clous ordinaires sous les rafales de vent.

La tête pesante de forme convexe ne rouille pas comme les Capsules de Fer-blanc.

LEWIS BROS., LIMITED, MONTREAL

TOUT CE QUI SE FAIT EN QUINCAILLERIE.

FOURNITURES POUR ENTREPRENEURS DE CHEMINS DE FER ET PLOMBIERS,
ARTICLES DE SPORTS, COUTELLERIE, TOITURE PREPAREE, PEINTURES ET VITRE.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES TUYAUX DE FER

Il n'y a encore rien de définitif pour la question des prix nouveaux pour tuyaux en fer, mais ces prix seront bientôt révisés et hausseront approximativement de 1½ à 2 pour cent sur l'ancienne liste.

Cette hausse s'appliquera aussi bien aux tuyaux noirs qu'aux galvanisés.

LES BROSSES A PEINTURE

Il a été annoncé une hausse dans les brosses Boeckh. Cette hausse affectera la ligne toute entière et couvrira les brosses pour peintures et vernis, les balais d'écurie et de planchers, brosses pour tapisserie et à kalsomine, et autres lignes régulières et spéciales. L'avance sera peu conséquente et les escomptes seront à présent, de 50 pour 100 et 10 pour 100.

LES CUVES ET SEAUX EN FIBRE

On annonce une hausse sur toutes les marchandises en fibre telles que seaux, cuves, bols à beurre et autres spécialités. Cette hausse est de 5 pour 100.

BAISSE DU CUIR

Il y a eu un déclin considérable dans les prix des semelles "top soles" et les prix en sont comme suit: Les nos 10 sont réduites de \$7.55 à \$6.05 la douzaine de paires; les nos 121, de \$5.25, descendent à \$4.20; les nos 122, de \$5.00, tombent à \$4.00 et les nos 123, de \$4.75, passent à \$3.80 la douzaine.

LES BOUILLOIRES

Une hausse a affecté les prix des bouilloires de poêles, cette semaine. Cette hausse s'applique aux bouilloires standard, en acier galvanisé et la grandeur 30 gallons est maintenant cotée à \$14.00, ce qui représente une hausse de \$1.00 sur l'ancien prix.

LES CLOUS EN BAISSE

Les clous de broche ont marqué une baisse de 25c la keg, ce qui en porte le prix à \$5.25. La broche en acier mou a aussi déclinée et est maintenant vendue à un prix de base de \$6.25.

Les clous coupés sont encore à \$5.60 de base.

LA BROCHE A FOIN EN BAISSE

On notera avec intérêt une baisse de 20c par 100 livres sur cette ligne, ce qui en porte les prix aux taux suivants: Le no 13, à \$6.10, les 100 livres; le no 14 à \$6.15 et le no 15 à \$6.25.

Par wagons complets 5c de moins aux cent livres.

CLOUS DE FER A CHEVAL

Dans notre numéro du premier février nous annoncions que les produits M.R.M. avaient subi une hausse de \$1.00 les 100 livres. Il ne s'agissait que de toutes les grandeurs de clous de fer à cheval qui subissaient en effet cette augmentation.

LES TUYAUX DE PLOMB — LE ZINC EN FEUILLES

Il y a fermeté pour les tuyaux de plomb et le zinc en feuilles, quoique sans tendance à la hausse.

Les cotations sont comme suit:

Tuyaux de plomb, la livre . . 0.14

Tuyaux de dégagement, la

livre 0.15

Trappes et coudes en plomb,

la livre net liste

Lead wood, la livre 0.14

Plomb en feuilles, 3 à 3½ li-

vres au pied carré, la li-

vre 0.12½ 0.13

Plomb en feuilles, 4 à 8 li-

vres au pied carré, la li-

vre 0.11½ 0.12½

Feuilles coupées, ¾c la livre en

plus et feuilles coupées en mesu-

res spéciales, 1c la livre en plus.

Soudure, garantie, la livre. 0.42½

Soudure, stricte, la livre. . 0.39½

Soudure commerciale, la li-

vre 0.36¾

Soudure, wiping, la livre. . 0.38½

Soudure, en tige, la livre . . 0.45

Zinc en feuilles, la livre . . 0.26

L'HUILE DE CHARBON ET LA GAZOLINE

Il y a eu de bonnes affaires faites en huile de charbon et en gazoline, et les prix se maintiennent comme suit: Gazoline, 32½ cents le gallon; huile de charbon, Royalite, 18 cents; Polarine, 21 cents et Electrolin, 21 cents.

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:

Montréal.

Fer en barre commun, les

100 livres \$4.55

Fer raffiné, les 100 livres . 4.80

Fer pour fers à cheval, les

100 livres. 4.80

Fer de Norvège 11.00

Acier mou 5.05

Acier bandé 5.05

Acier sleigh shoe 5.05

Acier tiré 5.25

Acier Toe Calk, les 100

livres 5.95

Acier, outils de mine, la li-

vre 0.17½ 0.19

Acier pour outils Black

Diamond 0.18 0.19

Acier à ressorts 6.50

Acier de machine fini

fer 5.10

Acier Harrow tooth 5.20

Acier fondu Black Dia-

mond 0.20 0.21

TOLES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:

Montréal.

Tôle Noire Les 100 livres

Calibre 10 \$8.50 \$12.50

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H BARNETT COMPANY,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

Calibre 12.. . . .	8.65	11.60
Calibre 14.. . . .	8.80	8.55
Calibre 16.. . . .	9.00	8.65
Calibre 22-24	9.40	8.90
Calibre 26	9.45	8.95
Calibre 28		9.05
Calibre 10¾ onces		
(Anglaises)	10.55	10.75
Tôle galvanisée.		
10¾ onces		\$10.00
Calibre 28		9.65
Calibre 26		9.25
Calibre 22 et 24 .. .	9.05	10.45
Calibre 20		10.30
Calibre 18		8.85
Calibre 16		8.70

L'HUILE DE LIN EN HAUSSE DE 2c.

Le marché de l'huile de lin a marqué une fermeté qui s'est traduite par une hausse de 2c, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon Impérial	
	Brute	Bouillie
1 à 4 barils ..	\$1.52	\$1.54½
5 à 9 barils ...	1.51	1.53½
10 à 25 barils ..	1.50	1.52½

LA TERE BENTHINE

La térébenthine a plutôt tendance à la baisse. Nous cotons:
Térébenthine Le gallon Impérial
5 liv. et plus ... \$0.69 \$0.71
Lots de 1 baril ... 0.70 0.72
Petites quantités 0.83

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.00 les 100 livres; lots d'une tonne, \$15.50 les 100 livres, et plus petites quantités, \$15.85 les 100 livres.

LE MASTIC

En vrac, casks, \$4.10 les 100 livres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastic bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

VERNIS ET EMAILS

Il y a eu une avance nette de 10 pour 100 sur les vernis et emails. Les nouveaux différentiels sont comme suit: Demi gallons, 15c; quarts, 30c, 1/8, 60c et 1-16, \$1.20

LES BOITES A LAIT ET A CREME POUR TRANSPORT PAR CHEMIN DE FER

Les grosses boîtes à lait et à crème pour transport par chemin de fer sont en hausse. Les premières qui se vendaient avec une hausse de 10 pour cent sur liste, ont été augmentées à 20 pour 100 sur liste. Les boîtes à crème qui se vendaient à 20 pour 100 sur liste se vendent à présent avec une augmentation de 25 pour 100 sur liste.

DES PRIX NOUVEAUX POUR PRODUITS DE CIRE

Une hausse générale de 1c la livre a été appliquée aux prix des produits de cire manufacturée. Cette hausse prend effet immédiatement et couvre les caisses de 20, 40 et 100 livres et est également applicable au "parowax". Les nouveaux prix varieront de 13½c à 14c la livre, selon la quantité achetée et la nature du produit.

TOLE NOIR "SOUTHERN CROSS"

COLD ROLLED

CLOSE ANNEALED

DEAD FLAT

JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

Bristol—Newport—Montréal

A. C. LESLIE & CO. Limited

Gérants de la Succursale Canadienne

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau
et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliet-
te, Qué.

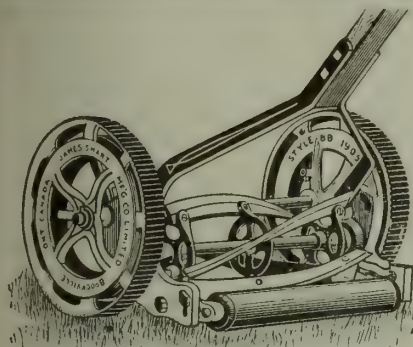
CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

Producteurs d'Origine et Distributeurs

Les Tondeuses à Gazon Brockville

sont légères, durables, faciles à conduire, font un travail parfait, ont des essieux en acier, des moyeux forgés, des poignées et cylindres en bois dur. Elles sont entièrement faites, jusque dans les moindres détails, des matières premières les meilleures et chaque machine est garantie. Elles sont d'un fini gracieux, étant peintes en couleurs attrayantes.

Ce sont les meilleures d'entre celles que l'argent peut acheter.



Style C, roue de propulsion de 10 1/2 pouces.

Produites par

The James Smart Plant, Brockville, Ont.

Succursale: Winnipeg, Man.

Nouvelle Scie à double service patentée de **DISSTON**

CETTE SCIE A MAINS DISSTON D 17, A DOUBLE SERVICE, est supérieure de beaucoup à tout autre modèle produit pour usage dans les lourds travaux de construction de toutes espèces — charpentage de maisons, étayage d'égouts, confection de formes pour bâtisse en ciment, travaux de chemins de fer, travaux de moulage, ouvrages de ferme, et, en fait pour tous usages généraux.

La combinaison des dents passe-partout et des échancrures avec les filets très profonds, permet à cette scie de couper de long en large, de fendre ou de couper en



diagonale à travers le grain, avec facilité et rapidité.

La scie la plus pratique de son espèce qui ait jamais été faite.

DEMANDEZ NOTRE CIRCULAIRE DESCRIPTIVE.

HENRY DISSTON & SONS,

INCORPORES

**Manufacture des Scies Keystone, Outils, Acier et Limes
PHILADELPHIE, E.U.**

Usines Canadiennes : **TORONTO, CANADA**

LES EXPORTATIONS CANADIENNES ET LES NOUVEAUX REGLEMENTS

Ci-suit un résumé des nouveaux règlements touchant les exportations canadiennes, d'après le décret de l'exécutif et les règlements subséquents:

Les denrées qui peuvent être exportées du Canada, sur enregistrement de la déclaration ordinaire d'exportation du consignateur par le percepteur des douanes au port d'expédition:

(a) Tous aliments consignés au Royaume-Uni, aux possessions et protectorats britanniques et expédiés par des ports canadiens.

(b) Pour le présent, le bétail (y compris les volailles vivantes) et le foin peuvent de cette façon être exportés aux Etats-Unis.

(c) Les marchandises destinées aux Etats-Unis, si les quantités à expédier sont inférieures à 125 boisseaux en grains alimentaires, 25 barils de farine, 125 livres de beurre, le lait et la crème en quantités ordinaires, et le poisson frais (y compris le poisson gelé) en quantités ordinaires.

(d) Certaines consignations contenant un certain nombre d'articles différents, chacun de faible valeur, expédiées aux Etats-Unis, si l'expédition ne contient pas pour plus de cent piastres d'une denrée quelconque.

(e) Consignations de denrées quelconques par ou à la "Wheat Export Company" ou par ou pour les commissions d'achat des alliés.

(f) Le blé traversant la frontière par le Manitoba, l'Alberta ou la Saskatchewan, s'il est transporté dans les voitures des cultivateurs et consigné pour livraison à des éleveurs aux Etats-Unis.

(g) Du poisson séché, salé, préparé, fumé et traité pour tous les endroits des Etats-Unis, pour consommation locale, ou pour des endroits de l'étranger, si l'expédition se fait directement par les ports atlantiques.

Denrées qui peuvent être exportées par patente recommandée par le Contrôleur des vivres:

Tous les aliments, fourrages, gras, huiles, savons, fertilisants, etc., énumérés dans l'ordre en conseil du 15 novembre s'ils sont destinés aux pays alliés à l'empire britannique et qui ont des armées dans la campagne européenne.

Denrées pour lesquelles on exige une patente, si elles sont expédiées par un port des Etats-Unis:

Toutes les denrées énumérées dans l'ordre en conseil du 15 novembre.

LES POUVOIRS DU CONTROLEUR DES VIVRES

Les règlements suivants sont incorporés dans l'ordre en conseil (C. P. 3223) adopté le 15 novembre sur recommandation du contrôleur des vivres.

1. Nulle personne, société, corporation ou association ne devra, le ou après le 1er décembre 1917, exploiter de meunerie pouvant produire en vingt-quatre heures une quantité de farine égale à cent barils ou plus contenant cent quatre-vingt-seize livres, à moins d'avoir obtenu patente écrite du contrôleur des vivres du Canada.

2. Le contrôleur des vivres pourra suspendre ou révoquer toute patente émanant de lui en vertu des dispositions des présents règlements s'il juge que le porteur de la patente a violé une disposition quelconque des présents règlements ou une règle établie de leur chef par le contrôleur des vivres.

3. Le contrôleur des vivres pourra de temps à autre faire les règles qu'il jugera opportunes touchant l'administration et le contrôle d'une meunerie exploitée par un patenté subordonné aux présentes une patente à tout exploitateur d'une meunerie ayant une capacité quotidienne inférieure à la capacité désignée ci-dessus, sur demande dudit exploitateur, et dans ce cas l'exploiteur sera assujéti aux dispositions des présents règlements et à toutes les règles qui en découlent.

5. Le contrôleur des vivres pourra nommer un comité de meuniers appelé "Comité des meuniers du Contrôleur des Vivres" pour donner au contrôleur toute assistance et tout conseil touchant l'administration et le contrôle des meuneries patentées et de leurs produits, selon que le contrôleur des vivres le jugera de temps à autre opportun; et le contrôleur leur pourra nommer un fonctionnaire pour surveiller les meuneries patentées subordonnées aux présentes, la vente, la distribution et le transport des produits de ces meuneries, et pour voir à tout autre devoir relevant des présentes et des règles qui en découlent, selon que le contrôleur le jugera de temps à autre utile.

De plus les règlements que voici ont été promulgués par l'Ordre en Conseil (C.P. 3214) le 15 novembre:

1. Le Contrôleur des Vivres pourra par ordre écrit interdire de temps à autre à tout manufacturier, marchand de gros, commissionnaire, courtier, détaillant ou autre personne (ou à toutes ces catégories d'individus) commerçant en gros ou en détail sur ou des aliments ou produits alimentaires désignés par le Contrôleur, la manufacture, la vente ou la mise

en vente au Canada, ou dans une partie quelconque du Canada que le Contrôleur pourra désigner de ces denrées ou produits alimentaires sans avoir obtenu patente du Contrôleur des Vivres, et ce dernier pourra de temps à autre retirer, changer ou modifier toute interdiction semblable. L'honoraire payable pour la patente ne devra dans aucun cas dépasser six cents piastres.

2. Toute patente pourra être révoquée ou suspendue par le Contrôleur des Vivres pour infraction à une disposition des présents règlements ou de leurs amendements, ou de toute règle qui en découle de la part du Contrôleur.

3. Subordonnement aux dispositions des lois existant au Canada, le Contrôleur des Vivres pourra de temps à autre par écrit décréter les unités de poids et mesures à employer au Canada ou dans toute partie du Canada qu'il pourra indiquer, pour la vente des aliments ou produits alimentaires.

4. Subordonnement aux dispositions des lois existant au Canada, le Contrôleur des Vivres pourra décréter la façon et la catégorie dans laquelle un produit alimentaire ou aliment offert ou en vente doit être désigné, marqué, gradué ou frappé.

5. Le Contrôleur des Vivres pourra de temps à autre par écrit décréter le maximum de toute quantité de vivre ou de produits alimentaires qui pourront de temps à autre être achetés ou vendus par un particulier.

6. Le Contrôleur des Vivres pourra de temps à autre par écrit décréter la somme maximum de profit ou de prix (ou les deux) à imposer sur la vente au Canada ou dans toute partie du Canada qu'il pourra désigner, de toutes vivres ou tous produits alimentaires qu'il indiquera.

7. Dans les présents règlements et dans tout règlement fait ci-devant ou ci-après touchant le Contrôleur, ou toute question découlant de ses pouvoirs et devoirs, et dans tous règlements, ordonnances qu'il fera, à moins d'indication contraire dans le contexte, personne comprend toute société, tout syndicat, toute association et tout corps corporatif.

8. Quiconque enfreindra aux dispositions quelconques des présentes sera coupable de délit et passible, sur conviction sommaire, de l'emprisonnement pour au plus trois mois, ou de l'amende et de l'emprisonnement.

LOI CONCERNANT LES PRIX DU SON ET DU BRAN DE SON

Il est ordonné,—

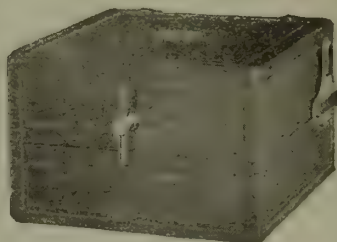
Que le prix qui pourra être exigé pour le son et le bran de son dès et après le dix-neuvième jour de janvier 1918, ne dépassera pas celui qui est indiqué ci-après, savoir:

Les commerçants faisant la distribution de l'entrepôt ou de leur place d'affaires aux consommateurs, ne pourront ajouter plus de 10c. par sac de 100 livres au prix de revient (tel qu'établi à l'Ordre no 5, publié le 17 décembre 1917) à la gare du chemin de fer où le commerçant prend livraison.

Il ne pourra pas être ajouté plus de 5c. par sac de 100 livres au prix de revient lorsque l'acheteur prend livraison du commerçant à bord du wagon à la gare de chemin de fer du commerçant.

Lorsque le meunier vend à la meunerie directement au consommateur, en quantités ou quantités moindres qu'en lots de dix tonnes il ne pourra être ajouté plus de 5c. par sac de 100 livres au prix auquel le meunier a la permission de vendre en vertu de l'Ordre no. 5.

Cependant, lorsque l'acheteur achète les sacs à la meunerie et que ces sacs sont remplis à la meunerie, alors il ne pourra être ajouté plus de \$2.00 par tonne au prix du son et du bran de son en vrac, tel qu'indiqué à l'Ordre no. 5.



"McCASKEY"
Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

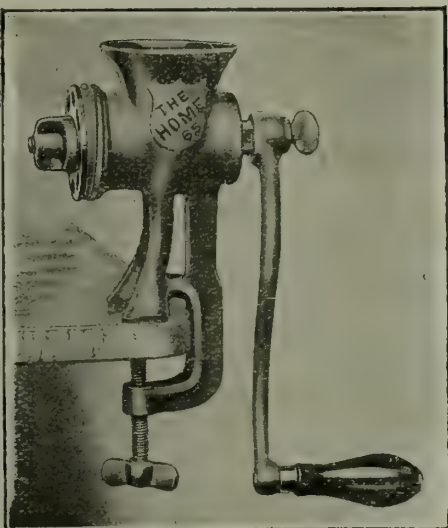
Représentants pour la province du
Québec, J.-E. Bédard, Boite 12 Fau-
bourg St-Jean, Québec—E.-E. Pré-
court, 55½ rue King Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited
235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

Vous trouverez ce Hachoir à Aliments
"HOME 65" DE
Maxwell

une des lignes
se vendant le
mieux que vous
ayez jamais tenues.

Le hachoir "Home 65" est une nouvelle machine comprenant tous les derniers perfectionnements. Fait dans la grandeur étalon pour famille et bien plus fort que le type ordinaire de hachoir. Le couvercle s'adapte juste, rendant le hachoir imperméable. Le cylindre ouvert du bout le rend facile à nettoyer. Fourni avec différentes plaques coupantes.



MAXWELLS LIMITED, St. Mary's (Ont)

IL N'Y A PLUS DE JOUETS ALLEMANDS
CHAMPION AU PAYS

Connaissez-vous le nouveau jouet canadien

Le Dada de Bébé

(KIDDY-KAR)

CHAMPION



Vous devriez l'avoir en magasin, M. le marchand, d'abord parce qu'il plaît à tous les enfants, garçons et filles et par conséquent aux parents qui l'achètent, ensuite parce qu'il

PROCURE UN JOLI PROFIT

Il est confortable, facile à manier et se vend sans argument rien qu'à le voir. C'est un joli sujet de décoration pour la vitrine.

Ecrivez-nous pour les prix et conditions.

La Cie Wisintainer & Fils, Incorporée

Manufacturiers de Cadres et Miroirs
Bureau et Magasin: 58-60 BOULEVARD SAINT-LAURENT
(près rue Craig)
Manufacture: 7 RUE CLARKE
Téléphone Main 5082 MONTREAL (Qué.)



*Ne voulez-vous pas
être notre repré-
sentant sur
les lieux?*

LA "Canada Cement Company" a une splendide armée de commerçants qui vendent son produit. Ce dont elle a besoin c'est d'un plus grand nombre de commerçants doués de la faculté de découvrir les travaux en perspective. Si, dans chaque localité, un homme pouvait être amené à agir comme

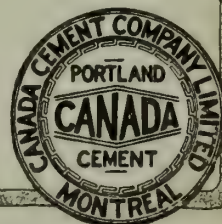
"notre homme — notre représentant sur les lieux", dans la pleine acception du terme, nous vendrions beaucoup plus de ciment et il y aurait une forte récompense sous forme de bénéfice pour les commerçants intéressés dans notre proposition.

Ne voulez-vous pas être notre re-

présentant sur les lieux? Nous avons l'aide coopérative qui n'attend que d'être mise en mouvement pour vous aider.

Ecrivez-nous à ce sujet.

CANADA CEMENT COMPANY, Limited
86 Immeuble du Herald, Montréal



Tribunaux et Renseignements Commerciaux

JUGEMENTS EN COUR SUPE- RIEURE

Perron & Co. v. Ovide Thivierge, Montréal, \$237.
W. J. King v. W. W. Wilson, Outremont, \$285.
Wm. Gray & Sons ampbell, Ltd v. G. Lavoie, Rimouski, \$254.
A. Léger & Co. v. Ottawa River Nav. Co., Rimouski, \$2,548.
Jos. Lachowsky v. Dom. Bridge Co., Ltd, Rimouski, \$400.
Mary Cockburn v. J. C. Ross, Rimouski, 1re classe.
Joséphine Bureau v. A. E. Lacasse, Rimouski, 1re classe.
Marie-Rose Laferté v. Jos. Z. Rhéaume, Rimouski, 1re classe.
International Stamping Co. v. Israël M. Mendelsohn et Standard Mfg. & Sales Co., Rimouski, \$186.
Ludger Gravel v. Alex. Marcell, Saint-Michel, Napierville, \$254.
J.-C. Lanoix v. Ferd. Paquette, Montréal, \$100.
Z. Fontaine v. A. E. Embien, Montréal, \$133.
W. Daoust v. James Shearer Co., Ltd, Rimouski, \$1,000.
Nat. Breweries, Ltd v. Paul Lalonde, Rimouski, \$1,410.
Vict. Leduc v. Doris Brière, Rimouski, \$121.
Wm. Gray & Sons Campbell, Ltd v. Nap. Houle, Pierreville, \$181.
J. Berlind et al v. Albert Pagé, Montréal, \$189.
J. H. Gareau v. Emma Taylor et Mme E. N. Taylor, Verdun, \$135.
Omer Paquette v. C. P. Ocean Services Ltd, Montréal, \$400.
C. McWilliams v. W. J. Edmonds, Montréal, \$105.
J. C. Lanoix v. F. Paquette, Montréal, \$100.
Jas. Walker Hardware Co., Ltd v. P. Archambault, Outremont, \$245.
Tama Mazza v. Dom. Bridge Co., Ltd, Lachine, \$221.
D. Larivière & Co. v. Jos. Beauchemin, Sainte-Julie, \$126.
Mme Théo Viau v. Margueret Mackay et veuve Wm. reighton, Westmount, \$6,781.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. W. Potain v. la Ville de Montréal, \$35.
G. Samson v. R. Desrochers, \$27.
Greater Montreal Land Inc. v. C. A. Rivard et C. Ducelle, \$30.
W. Drouin et Cie v. Cyprien Desjardins, \$16.
J. Peritz v. Jos. Benoit, \$12.
L. Chevalier v. H. Marsolais, \$61.
Wm. Gray & Sons v. Henri & Camille Duplain, \$43.
R. S. Muir & Co. v. Jos. Ouellette, \$47.
L. P. Charlebois v. J. A. H. Tessier, \$66.
J. C. E. Trudeau v. H. Lajeunesse, \$60.
M. Goldberg v. T. Rossi, \$22.
Dominion Optical Mfg. Co. v. Jos. Sauvé, \$19.
E. Payette v. Pat. O'Malley, \$38.
P. Grolean v. Jos. Labelle, \$25.
Mme M. A. Tessier v. Pitt Chadronnet, \$24.

Mme G. F. Racine v. Jos. Desjardins, \$10.

EXECUTIONS EN COUR SUPE- RIEURE

Mme M. H. Lawtor v. A. Auger, \$2,-211.
Hurteau Williams v. A. Siminovitch, \$302.
O. Limoges v. L. Beaulieu, \$581.
E. Nerlich et al v. A. Carrière, \$82.

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTIONS—

Victoria Wardrobe Repair, Montréal, Henry A. Smith, filé le 31 janvier 1917.
G. Gross Robertson & Sons, Montréal, Mary Roberts Shepherd, filé le 1er février 1918.
La Société Nationale d'Opéra Comique, Montréal, H. Vaillancourt, H. Fréchette, A. Lapierre, J. M. Magnan, J. Thibodeau, J. J. Gagnier, J. E. Marchand, A. A. Vaillancourt, J. A. Vaillancourt, Noel de Tilliy, N. Fauteux, A. Bluteau, A. Bluteau, Zenon Morin, filé le 6 février 1918.
Racette et Gaudette, plombiers, Montréal, J. Racette, R. Gaudette, filé le 6 février 1918.
Martin & Frères, épiciers, Montréal, F. Martin, L. Martin, filé le 31 janvier 1918.
Archambault & Lachapelle, Pointeaux-Trembles, A. Archambault, A. Lachapelle, filé le 6 février 1918.
J. R. Walker & Co., marchands généraux, Montréal, J. R. Walker, G. P. Walker, filé le 1er février 1918.
Mandeville & Archambault, épiciers, Notre-Dame-de-Grâces, Nap. Mandeville, J. Archambault, filé le 2 février 1918.
Wah Hing Co., Montréal, Fong Moon Soon, Fong Su See, Fong ben, You Fong Gong, Yat, Fong Jam Pont, Fong Man Yem, Fong Hong, Fong Young Ging, Fong Qung Goot, Fong Yat Chang, Fong Gong Fun, Fong You Gong, filé le 4 février 1918.
Darling & Davies, agents manufacturiers, Montréal, H. Montrose, E. Darling, M. E. Davies, filé le 4 février 1918.
St. Paul Hardware Co., Regd., Montréal, O. Denis, épouse séparée de biens de H. Thauvette, et Alice Thauvette, non mariée, filé le 5 février 1918.
Perl & Blumer, Habits pour hommes, Montréal, M. Perl, I. Blumer, filé le 5 février 1918.

NOUVELLES COMPAGNIES

St. Paul Hardware Co., Montréal, Odile Onis, séparée de biens de Honoré Thauvette, depuis le 4 février 1918.
I. Blumer, habits pour hommes, Montréal, Israël Blumer, séparé de biens depuis le 29 janvier 1918.
Larose & Frère Photographes, 324 Mont-Royal, E. Roméo Larose, Azarias Larose, tous deux non mariés, depuis le 1er novembre 1917.
Lynn Rubber Mfg Co. of Canada, Ltd, Montréal, William C. Wheeler Press, incorporée par lettres patentes fédérales, le 25 juin 1917.

North Park Building Co., Ltd, chambre 42, 80 rue Saint-François-Xavier, incorporée par lettres patentes provinciales, le 7 août 1917, G. H. Wilson, président.

La Vie Nouvelle Boo Bordeaux, Montréal, la Cie de Jésus, propriétaire, et Révérend P. J. P. Archambault, administrateur.

La Société des Produits Biologiques Gibert, Montréal, Ernest Choux, séparé de biens de Clarisse Boillat, Elie Labelle, en communauté de biens de Marie-Louise Laflamme, depuis le 18 janvier 1918.

The Style Brand Clothing Co., 918 St. Laurent, Montréal, Israël Bernstein en communauté de biens de Chaie Beela et Moses Harry Goodman, non marié, depuis le 1er février 1918.

Silverston Bros., Montréal, Isaac Silverston, Elijah Silverston, tous deux non mariés, depuis le 25 janvier 1918.

Alaska Bedding of Montreal, Ltd, 400 Saint-Ambroise, Montréal, changé de nom de J. H. Parkhill Mfg. Co., Ltd, par lettres patentes supplémentaires fédérales, le 25 janvier 1918.

Montreal New Idea Co., affaires de livraison par malle, Montréal, G. Heimberg, C. Blumengold, tous deux mariés sans contrat de mariage, depuis le 1er février 1918.

La Cie La Rosa Ltd, 475 Sainte-Catherine Est, incorporée par lettres patentes provinciales, le 10 janvier 1918, Moses Klein, président.

B. Gardner & Co., manufacturiers de hardes, Bâtisse Kellert, coin Saint-Urbain et Sainte-Catherine, Bernhard Gardner, comme associé général, Mark Workman, comme associé cial, en commandite jusqu'au 1er février 1923.

The Guinea Brand Clothing Co., Montréal, P. Lazarus, séparé de biens et al, I. Ridistone, en communauté, depuis le 4 février 1918.

Entreprise attle Co., Ltd, 145 Saint-Jacques, incorporée par lettres patentes fédérales, le 6 novembre 1917, W. K. McKeown, président.

Studio de luxe, Montréal, A. Desrochers, non marié, depuis le 17 janvier 1918.

V. Wardrobe Repair, Montréal, G. Morris de Shield, en communauté de biens de C. L. Outten, depuis le 29 janvier 1918.

D. Clayton & Co., contracteurs électriciens, Montréal, A. D. Clayton, d'Outremont, séparé de biens de F. W. Robson, depuis le 1er décembre 1917.

ABANDONS JUDICIAIRES

Par Andrew S. Forman, Archibald R. Forman, John F. Forman, John Forman & Sons, Montréal, R. G. Taylor, gardien provisoire.

Par H. C. Ness, Montréal, v. J. B. Deschamps, gardien provisoire.

Par Louis Leriche, Montréal, C. E. Lord, gardien provisoire.

Par italien Dufault, Geo. Reed, (Dufault & Reed), Maisonneuve, L. L. Davies, gardien provisoire.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Edward Brophy, F. Dutilly, 16 février 10 a.m., 10 rue Mayor, en arrière, Marson.

C. Wray, J. Emblem, 20 février, 10 a.m., 42 Adam, Lalonde.

J. A. Beaudry, L'Intermédiaire Ltd, 16 février, 80 Saint-Denis, Brouillet.

W. B. Dufort, J. Beaulieu, 16 février, 10 a.m., 730 Ontario, Lalonde.

J. Bercovitch, W. Silverkertz, 16 février, 11 a.m., 988B Hôtel de Ville, Normandin.

Geo. Lamothe, J. H. Roy, 18 février, 10 a.m., 930 Saint-Denis, Vinson.

J. A. Desgroseillers, W. J. Edmunds, 18 février, 1 p.m., 1511 Wellington, Trudeau.

P. Dupuis, Jules-Eugène Renocci, 19 février, 10 a.m., 1248 Parthenais, Lalonde.

CURATEURS

E. Mayer, Montréal, Michaud & Desrosiers, curateurs.

E. Fréchette & Co., Montréal, O. Chailifoux, curateur.

SAISIES-ARRETS EN COUR SUPERIEURE

A. Charette v. Jos. Guilbault, \$28.

D. Gauthier v. Ed. Cyr. & Steel Co., Ltd, Tiers-saisie, \$482.

C. W. Lindsay, Ltd v. Mme G. Rivest et al & Alph. Legros et al, Tiers-saisie, \$32.

W. C. Harton v. Polly Andrews & Andrews Regd., Tiers-saisi, \$210.

A. Desrosiers & Co. v. Alfred Chartrand et B. Grenier et al, Tiers-saisie, \$393.

E. Brophy v. F. Dutilly & W. A. McLean, Tiers-saisi, \$206.

B. C. Fraser v. R. E. Desmarais et al & Glen Falls Ins. Co., Tiers-saisi, \$4,177.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

C. Depencier v. Fletcher Vangordun, Maisonneuve, \$11.

J. E. Fournier v. J. T. Lemay, Reg'd, Lac Mégantic, \$52.

Z. Parent v. A. Parr, & Co., Lachine, \$42.

Cohen Ltd v. Israël Beaudoin, Maisonneuve, \$28.

J. J. Garden v. John Baller, \$89.

R. Bernard v. Alma Lalonde, \$82.

H. Martin v. Jos. Légaré, \$32.

H. Guilbault v. Florida Benoit, \$49.

N. Larnel v. Hélène Campeau, \$52.

A. Lefebvre v. Jos. Lafrance, Jr., \$69.

E. Descoteaux v. Jacques Roumageon, \$29.

L. Brunelle v. L. de Mauridez, \$12.

Wolf Sayer & Heller v. E. Taupier, \$68.

N. Brosseau v. Azade Guimond, \$10.

G. N. Pichet v. A. Choquette, \$57.

J. A. Budyk v. M. Clarkson, \$28.

Bell Tel. Co. v. J. A. Mallette, \$19.

A. Badbil v. Schwartz ap. Works et al, \$44.

Enterprise House Furnishing v. Hector Vézina, \$28.

J. Levinoff v. L. Shapan, \$15.

The Leon Press v. Armand Beaulieu, \$12.

O. Desautels v. J. D. Martineau, \$10.

Renfrew Electric Mfg. Co. v. Armand Vinet, \$42.

Le Prêt Coopératif v. Horm. Brisebois, \$59.

A. Daignault v. Victor Lalonde, \$40.

O. Gignac v. Wilfrid Labrecque, \$62.

Mme S. Filion v. Elie Longval, \$49.

L. Pelletier v. Frs. Paré, \$14.

L. Pelletier v. Benj. Beaulieu, \$25.

C. Vincent v. Nuckel Paul, \$14.

Garmaise Inc. v. M. A. Prieur, \$20.

Laporte, Martin, Ltée v. S. Constantineau, \$34.

V. Léveillé v. Thos. Gagnon, \$31.

Mme J. Bertrand v. John Burnztein, \$40.

W. C. Ball. Herman Bernslew, \$27.

W. Lafler v. K. Harenstein, et D. Morovitch, \$152.

H. B. Lee v. Sylvio Roch, \$60.

A. Crowstein v. Art. Massicotte, \$11.

Glasgow Brook Co. v. R. L. Deschamps, \$34.

A. Marcovitch v. Art. Lauzon, \$10.

A. Archambault v. Mme Philippe Larroche et al, \$12.

J. Mongeau et al v. N. Boyer, \$23.

O. Archambault v. Agenor Dansereau, \$32.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 37

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE

(ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Pourquoi ne pas se tenir au courant des prix et faire un profit raisonnable? Nous donnons ici une liste de différents produits du Canada et d'ailleurs. Consultez ce document avant d'acheter et écrivez à ces maisons afin de connaître leurs prix.

- Acier en barre**
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.
- Affiche-réclame**
Canadian Poster Co.
- Allumettes**
The E. B. Eddy & Co., Ltd.
- Architecte**
L. R. Montbriand.
- Armes à feu**
Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.
- Assurances-feu**
Assurance Mont-Royal.
British Colonial Fire Ins. Co.
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.
Esinhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.
- Assurance-vie**
Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.
- Banques—Banquier**
Banque d'Hochelega.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
Garand, Terroux & Co.
- Bas**
Chipman Holton Knitting Co.
- Beurre de Peanout**
Wm. Clark, Ltd.
- Bière et Porter**
Molson's Breweries.
National Breweries.
- Borax**
B. & S. Thompson & Co., Ltd.
- Bouchons**
S. H. Ewing & Sons.
- Bourrures et colliers pour**
American Pad & Textile Co.
- Broche d'embouteillage**
S. H. Ewing & Sons.
- Cacao**
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.
- Café condensé**
Borden Milk Co.
- Caisse Enregistreuse**
National Cash Register Co.
- Capsules pour bouteilles**
Anchor Cap & Closure Corp.
S. H. Ewing & Sons.
- "Catsup"**
Wm. Clark, Ltd.
Heinz Co.
- Casquettes**
Laurin et Preville.
- Charbon**
Geo. Hall Coal Co.
- Chaudrons**
Manufacture Jas. Smart.
- Chaussures**
Ames, Holden, McCreedy.
Aird & Son.
Gagnon, Lachapelle & Hebert.
Daoust, Lalonde & Cie.
Home Shoe Co.
Tetrault Shoe.
T. A. et M. Cote.
Star Shoe.
James Robinson.
Acme Glove Works.
Scheuer & Normandin.
La Parisienne.
- Chocolats**
Walter Baker & Co.
- Cigarettes**
Imperial Tobacco Co.
- Ciment**
Canada Cement Co.
- Cognacs**
Henri Roy.
- Cola**
Arlington.
Cluett, Peabody.
- Cornichons**
Heints & Co.
- Corn Starch (Amidon)**
The Canada Starch Co.
- Courroies pour boîtes**
J. E. Beauchamp & Co.
- Coton (manufacturier)**
Dominion Textile Co.
- Crème de tartre**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Curateur**
E. St-Amour.
- Cuves**
The E. B. Eddy & Co.
- Clagues**
Can. Consolidated Rubber Co.
- Collection de comptes**
Handy Collection Ass'n.
- Collets (faux-cols)**
Cluett, Peabody & Co.
- Comptables**
Benoit & DeGrosbois.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
E. St-Amour.
- Confitures**
Dominion Canners, Ltd.
- Conserves de viande**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Conserves de fruits**
Dominion Canners, Ltd.
- Eaux gazeuses**
Art. Brodeur.
- Essences Culinaires**
Henri Jonas & Cie.
- Ecrous**
Manufacture Jas. Smart.
- Essence culinaire**
Henri Jonas & Cie.
- Farine**
Lake of the Woods Milling Co.
- Farine préparée**
Brodie & Harvie.
- Ferblanc**
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Ferronnerie etc.**
Aug. Couillard.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.
- Fers à repasser**
Manufacture Jas. Smart.
- Fèves au lard**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Gants de toilette**
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works, Ltd.
- Ficelle**
Beveridge Paper.
- Fourneaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Gants de coton**
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works.
- Ginger Ale**
Art. Brodeur.
- Gelées**
Dominion Canners, Ltd.
- Glycérine**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Haches**
Manufacture Jas. Smart.
- Hardes faites**
Victoria Clothing.
- Harengs en boîte**
Connors Bros., Ltd.
D. Hatton Co.
- Hôtel à Québec**
Hotel Victoria.
- Huile de foie de morue**
La Cie J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**
Imperial Oil Co.
- Lait condensé**
Borden Milk Co.
Canadian Milk Products Co.
- Langue marigée**
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**
E. W. Gillett & Co.
- Limes**
Nicholson File Co.
- Lumière de poche**
Spielman Agencies.
Canadian Nat. Carbon Co.
- Machines à cordonnerie**
United Shoe Machinery.
- Marchandises sèches**
Greenshields Ltd.
P. P. Martin & Cie, Ltee.
Alp. Racine, Ltee.
- Marmelade**
Dominion Canners, Ltd.
- Marteaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Mélasse**
West India Co.
Leacock Co.
- Métaux en lingots**
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Mince meat (viande hachée)**
Wm. Clark, Ltd.
- Monuments, etc.**
J. Brunet.
- Mops (Vadrouilles)**
Channell Chemical Co.
- Nourritures pour enfants**
Borden Milk Co.
- Nouveautés, Tissus, Etc.**
Alph. Racine.
Greenshields.
P. P. Martin.
- Overalls (Salopettes)**
Carhart - Hamilton Cotton Mills.
- Pain pour oiseaux**
Cottam Bird Seed.
- Papeterie**
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. E. Rolland & Fils.
- Papier**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy Co.
McArthur & Cie.
- Papier à construction**
Bird & Son.
A. McArthur.
- Papier à mouches**
Tanglefoot.
- Papier-toilette**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.
- Pattes de cochons**
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**
McArthur-Irwin.
Sherwin Williams.
- Pelles**
J. E. Beauchamp & Co.
- Planches à laver**
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**
P. Poulin & Cie.
- Poêles à l'huile**
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**
D. Hatton & Co.
- Poli pour auto**
Channell Chemical Co.
- Poli pour meubles**
Channell Chemical Co.
- Poudre à laver**
Canadian Salt Co.
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à nettoyer**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à pâte**
E. W. Gillett & Co.
- Poudre d'Oeufs**
Cie Imperiale.
- Remèdes patentés**
Chamberlin Med. Co.
- Réservoirs à gasoline et à l'huile**
S. F. Bowser & Co.
- Rye whiskey**
Hiram Walker.
- Sacs d'épicerie**
The E. B. Eddy & Co.
- Sacs à farine**
E. B. Eddy & Co.
- Sardines**
Connors Bros.
D. Hatton.
- Sauce "Worcestershire"**
Canada Sauce & Vinegar Co.
- Saucisse**
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**
D. Hatton & Co.
- Savons**
The N. K. Fairbanks & Co.
Palme Olive Soap.
- Scies**
Disston, Henry & Sons, Inc.
Simonds Canada Saw.
- Seaux**
The E. B. Eddy & Co.
- Sel**
Canadian Salt Co.
- Sirup de canne**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Sirup de blé-d'Inde**
Canada Starch Co.
- Sirup de fruits**
Dominion Canners Ltd.
- Sirup pour le rhume**
La Cie J. L. Mathieu.
- Soda caustique**
Canadian Salt Co.
- Soda à laver**
Church & Dwight.
- Soda à pâte**
Church & Dwight.
- Souape en boîte**
Wm. Clark, Ltd.
- Sous-vêtements**
Schofield Woolen Co.
Kingston Hosiery.
- Sucre**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Tabac à chiquer**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**
Furuya & Nichimura.
- Thé de boeuf**
Wm. Clark, Ltd.
- Toitures**
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**
Leslie.
Nova Scotia Steel Co.
- Tuyaux de poêle**
Manufacture Jas. Smart.
- Vases et sièges de jardin**
Manufacture Jas. Smart.
- Vernis**
McArthur-Irwin.
- Vernis à chaussures**
Nugget Polish Co.
- Vêtements imperméables**
Can. Cons. Rubber Co.
- Volailles**
P. Poulin & Cie.
- Whiskey**
Jos. Seagram.
J. P. Wiser & Sons, Ltd.

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

SOIXANTE-ONZIEME RAPPORT ANNUEL

Montréal, le 11 février 1918.

Aux Actionnaires,

Messieurs :

Vos administrateurs ont le plaisir de vous soumettre le Soixante-onzième-rapport annuel des affaires de la Banque et le résultat de ses opérations durant l'année expirée le 31 décembre 1917.

Les profits nets de l'année ont été de \$222,189.54, auxquels il faut ajouter le solde reporté du compte de Profits et Pertes de l'année dernière soit \$172,308.66, ce qui forme un ensemble de \$394,498.20. Sur cette somme il a été payé quatre dividendes trimestriels à nos actionnaires, \$15,000 au Fonds Patriotique Canadien et à la Croix Rouge, ce qui laisse au crédit du compte de Profits et Pertes un solde de \$214,023.56.

Pour l'accommodation de nos clients domiciliés à Notre-Dame-de-Grâces, nous avons l'intention d'y ouvrir une succursale vers le 1er mai prochain et, à cette fin, un local a été acquis à l'angle nord-ouest de la rue Sherbrooke et de l'avenue Oxford.

Suivant la coutume une inspection fréquente et complète des livres et de l'actif de la Banque a été faite durant l'année.

Le rapport des Auditeurs et le bilan sont maintenant devant vous.

R. DANDURAND,

Président.

ETAT-DES AFFAIRES DE LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

Au 31 décembre 1917.

ACTIF

Espèces en caisse et dans les Banques	\$ 5,614,346.71
Obligations des Gouvernements Fédéral et Provinciaux	5,635,633.10
Obligations de la cité de Montréal et autres valeurs municipales et scolaires	14,956,589.18
Autres obligations et effets	1,323,905.03
Valeurs diverses	227,000.00
Prêts à demande et à courte échéance garantis par des valeurs en nantissement	7,776,754.71
Fonds de charité, placé sur	

obligations municipales, approuvées par le Gouvernement Fédéral

180,000.00

\$35,714,228.73

Immeubles de la Banque (bureau principal et quatorze succursales) \$

535,000.00

Autres titres 79,949.30

614,949.30

\$36,329,178.03

PASSIF

AU PUBLIC:

Montant dû aux déposants \$32,956,769.19

Montant dû au Receveur Général 146,177.21

Montant dû aux Fonds de Charité 180,000.00

Montant dû à comptes divers 282,208.07

\$33,565,154.47

AUX ACTIONNAIRES:

Capital (souscrit \$2,000,000) payé \$ 1,200,000.00

Fonds de Réserve 1,350,000.00

Profits et Pertes 214,023.56

\$36,329,178.03

Pour le Conseil d'Administration.

R. DANDURAND,

Président.

A.-P. LESPERANCE,

Gérant.

RAPPORT DES VERIFICATEURS

Ayant obtenu toutes les informations et explications que nous avons demandées, et ayant constaté l'exactitude des valeurs en caisse et examiné les valeurs détenues en nantissement pour emprunts à demande et à terme et celles représentant les placements de la Banque et ayant examiné le bilan ci-haut et l'ayant comparé avec les livres du Bureau Principal et avec les rapports certifiés des Succursales, nous sommes d'opinion que toutes les opérations de la Banque ont été faites dans la limite de ses pouvoirs et que le bilan est rédigé de façon à donner une idée vraie et juste des affaires de la Banque, ainsi que démontré par les livres de la Banque.

A. CINQ-MARS, C.A.,

C.A. SHANNON, L.I.A.,

Vérificateurs.

Montréal, 11 février 1918,

La Banque Molsons

FONDEE EN 1855

Capital Versé \$4,000,000

Fonds de Réserve 4,800,000

SIEGE SOCIAL - MONTREAL.

Succursales dans 98 des principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

Edward C. Pratt, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRISE POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.--Laminiers, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$2,000,000

CAPITAL VERSE ET RESERVE (au 31 déc. 1910) 1,700,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSLY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPPELLE, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef.

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAROSE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur,

M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bon

ner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA BOURSE DE MONTREAL

Malgré que la Bourse de New-York ait été fermée, à cause du jour anniversaire de la naissance de Lincoln, observé comme fête nationale aux Etats-Unis, le ton du marché a été ferme à Montréal, mercredi.

Mais pendant que les prix se maintenaient, les valeurs n'étaient pas très recherchées.

Dominion Iron a continué à être la valeur la plus active et cela assurément à cause de la fusion projetée de cette compagnie avec la Nova Scotia. Les valeurs de cette dernière, fait curieux à noter, ont cependant été complètement inactives, bien que ses directeurs se soient trouvés, à Montréal, pour continuer les négociations engagées avec les représentants de la Dominion Iron.

Iron a donné lieu à un volume de transactions qui s'est totalité à 275 parts. La cote d'ouverture était ferme de 61½ à 61¾, comparativement à 61, la semaine dernière. Le prix de fermeture était à 61¾ pour la demande et 61 pour l'offre. Quant à la Nova Scotia il était offert à 68 en dernière heure.

Parmi les autres valeurs en liste, Penmans se signalait par une avance de 2 points, en montant à 72, au cours des transactions de première séance, le niveau le plus élevé atteint jusqu'à ce jour par cette valeur depuis une année. Ce prix est de 7 points au-dessus du minimum et est peut-être près de trouver 73¼, le plus haut niveau enregistré l'année précédente.

Canadian Cotton a été assez recherché à 49. Canada Steamships a été ferme à 42¼, Smelters à 25, Steel of Canada était à 54 durant l'avant-midi, et tombait à 53¼, durant l'après-midi; Quebec Railway était à 19½ et Lyall à 65.

Les Droits de Shawinigan ont fait preuve d'une activité extraordinaire et les prix ont varié de 15 à 20 et à 17.

Dominion Textile a été ferme au cours de la première séance, en se négociant de 84½ à 84¾, mais cette valeur était la seule à enregistrer une hausse de 1 point, en tombant à 8 durant les transactions de l'après-midi.

Dominion Textile avait cependant fait preuve dernièrement d'une activité exceptionnelle et cette baisse ne peut être qu'un incident dû à ce qu'un détenteur de parts, n'ayant pas trouvé preneur au niveau actuel, les a négociées en perdant un point.

LES INDUSTRIES ET LE TRAVAIL DANS QUEBEC

Dans son numéro du mois de janvier dernier, la "Gazette du Travail" fournit les renseignements suivants sur les conditions du travail et des industries dans la province du Québec, durant le mois de décembre 1917.

A Montréal, la Dominion Bridge avait en main des commandes qui vont tenir son établissement de Lachine occupé pendant plusieurs mois, et les fabricants de produits alimentaires, de tabac et de liqueurs ont signalé une augmentation des affaires pendant la saison des fêtes. Les filatures de coton ont fait de fortes livraisons d'indiennes et d'autres lignes du printemps et avaient encore en main de grosses commandes. Les imprimeurs ont été bien employés. Il y a eu assez

d'activité parmi les fabricants de chaussures pendant la première moitié du mois, mais il y a eu une fermeture générale pour huit ou dix jours à la fin de l'année. Les fabricants de peintures et vernis ont été assez occupés. Les chemins de fer et les ateliers de réparations de chemin de fer ont été très actifs. Le port était libre de navires océaniques le 8 décembre, mais les canaux ont été laissés ouverts plus longtemps afin de permettre aux steamers des lacs de gagner leurs ports d'attache.

A Sherbrooke les industries métallurgiques étaient occupées, bien que pas aussi actives que dans le même mois de l'année précédente. Les abattoirs, les maisons de salaisons et les boulangeries et confiseries ont été actifs et toutes les branches du groupe textile ont été occupées. Les établissements de confection ont été bien employés et les fabriques de chaussures ont eu un bon mois. Les employés de chemins de fer et les hommes employés dans les mines de fer, de cuivre et d'amiante ont été occupés. Les chantiers de coupe de bois ont été actifs et les fabriques de pulpe et de papier ont été employés régulièrement.

A Saint-Hyacinthe, le groupe des métaux, des machines et des moyens de transport a été assez actif, les boulangers et confiseurs ont été très occupés, et les fabriques de boissons sucrées et de distillerie ont été actives. L'industrie du coton et de la laine a eu un mois très actif; la Penman Manufacturing Company a marché jour et nuit, employant entre huit et neuf cents ouvriers. Les établissements de confection et les fabriques de chemises, de blouses, de sous-vêtements, de salopettes et de corsets et les buanderies à vapeur ont été occupés. Les fabriques de portes et châssis, de boîtes en bois et de chaises ont eu un mois actif, les fabriques d'orgues ont marché plein temps, et les fabricants de chaussures ont accusé une amélioration considérable en comparaison avec novembre; la nouvelle fabrique de monture de chaussures a été mise en pleine opération.

Aux Trois-Rivières, il a été rapporté par les fonderies de fer et les ateliers de machines étaient actifs et que la Wabasso Cotton Company, la Wayagamack Pulp and Paper Company et la St. Maurice Paper Company étaient activement employées. Les fabriques de portes et châssis et les moulins à planer ont été actifs, mais les fabriques de chaussures ont été tranquilles.

Hull a rapporté que les abattoirs et les maisons de salaisons étaient très actifs et les filatures de laine occupées, mais que les fabriques de vêtements et de papier n'étaient pas aussi bien employées qu'en novembre. La Beaver Board Company, à cause de fortes commandes reçues de Halifax, a été exceptionnellement occupée et a fait beaucoup de travail supplémentaire. Les compagnies de bois ont continué à signaler une pénurie de bûcherons.

A Saint-Jean et Iberville toutes les fabriques marchaient à plein temps. Il a été rapporté que la Singer Manufacturing Company était sérieusement embarrassée par l'ordonnance du gouvernement des Etats-Unis prohibant l'exportation de fer et de bois.

Sorel a rapporté que les ateliers de machines et les fonderies étaient actifs, et qu'aux chantiers maritimes l'emploi était assez régulier. A peu près 500 femmes ont continué à être employées à la fabrique de mica.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL: MONTREAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'AssuranceMont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

l'hon. H.-B. Rainville, Président
17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, Jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$60,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

A Propos de la „Canada Life”

Les agents de la „Canada Life” ont fait en 1915 pour \$1,000,000 de plus d'affaires en Canada que l'année précédente.

La „Canada Life” a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,822,201, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la „Canada Life”, en 1915, a été de \$9,333,632.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

L'excédent gagné s'est élevé à \$1,480,866.

Le total des dividendes payés aux porteurs de polices, en 1915, a été de plus de \$2,800,000.

HERBERT C. COX,

Président et gérant général

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCES

Cautiionnements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

La Prévoyance

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701-9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.



BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

LA LEGISLATION DE L'ASSURANCE-VIE

Différences dans les législations provinciales affectant les contrats d'assurance-vie au Canada.

Primes.

Trente jours de grâce sont alloués pour le paiement des primes dans les Provinces d'Ontario, de Saskatchewan, du Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Île du Prince-Edouard. Nous ne trouvons rien de prévu à ce sujet dans les autres provinces.

Suicide.

Dans les provinces d'Ontario et de Saskatchewan, le contrat et l'application doivent spécialement réserver le droit de rendre le contrat contestable sur la question du suicide. La police est annulée en cas de suicide dans la province du Québec. Dans les autres provinces, il ne semble pas y avoir de réglementation spéciale concernant ce sujet.

Fidéli-commissaires.

Dans les provinces d'Ontario, de Saskatchewan, d'Alberta, de la Colombie Anglaise, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Île du Prince-Edouard, l'assuré peut nommer un fidéli-commissaire pour recevoir le paiement de l'argent de l'assurance et peut, de temps à autre, révoquer cette nomination et en faire une nouvelle à son gré.

Dans les provinces du Manitoba et du Québec, il a le pouvoir d'appointer un fidéli-commissaire pour recevoir le paiement du fonds. Dans Terre-Neuve, l'assuré peut, par sa police, par son testament ou tout écrit nommer un fidéli-commissaire, le révoquer et en nommer un nouveau de temps en temps.

Femme et enfants.

Ontario. — A. — Lorsque le contrat ou la déclaration établissent que l'assurance, ou partie de l'assurance devra être au bénéfice de la femme et de ses enfants généralement, le mot "femme" devra signifier la femme vivant à l'échéance du contrat et le mot

"enfants" devra inclure les enfants de l'assuré vivants alors, qu'ils soient de la femme actuelle ou de la première femme, et aussi l'enfant ou les enfants vivants alors de tout enfant défunt prenant la part que les parents auraient prise s'ils avaient été vivants. (Suivant amendement du 1er mai 1914.)

B. — Lorsque l'assurance désigne une femme par son nom et que ce n'est pas cette femme qui vit à l'échéance du contrat, l'argent de l'assurance ou partie de cet argent devra aller au bénéfice, à parts égales, de la femme vivante à l'échéance du contrat et des enfants de l'assuré, et aussi des enfants de tout enfant décédé qui sera justifiable de prendre la part du parent, par représentation. (Suivant amendement d'avril 1916).

C. — Quand un homme non marié ou un veuf affecte l'assurance au bénéfice de sa future femme et de ses enfants et que la dite femme est désignée par son nom ou clairement désignée de toute autre manière, mais que le mariage projeté n'a pas eu lieu, le contrat devra être déterminé comme dans le cas d'un bénéficiaire ordinaire. Mais lorsque la future femme n'est pas nommée ou clairement désignée, l'argent de l'assurance forme partie de l'héritage de l'assuré.

Manitoba. — Il n'y a pas de prévision spéciale à ce sujet dans les statuts du Manitoba.

Saskatchewan. — Les statuts concernant cette question sont similaires à ceux de l'Ontario.

Alberta. — Les statuts concernant cette question sont similaires à ceux de l'Ontario.

Colombie Anglaise. — Lorsque l'assurance est effectuée par un célibataire ou un veuf pour le bénéfice de sa future femme ou de ses enfants, mais que telle personne n'est pas désignée par son nom ou autrement spécifiée, la femme à bénéficier de la police devra être la femme vivant à l'échéance du contrat et si l'assuré n'est pas marié, le bénéfice devrait former partie de l'héritage de l'assuré.

De même les enfants devront

être ceux vivant à la maturité du contrat.

Québec. — Cette question entre dans le chapitre des bénéficiaires.

Nouveau-Brunswick. — La femme, si elle n'est pas nettement spécifiée par le nom, devra être la femme vivant à l'échéance du contrat.

Nouvelle-Ecosse. — La femme, si elle n'est pas désignée par le nom devra être la femme vivant à l'échéance du contrat et le mot "enfants" devra signifier les enfants vivants à ce moment. Lorsqu'un homme marié effectue une assurance en nommant une femme future et ses enfants et que la future est nettement désignée, mais le mariage non consommé, toutes les questions s'élevant sur le contrat devront être déterminées comme dans le cas d'un bénéficiaire ordinaire.

Île du Prince-Edouard. — Les prévisions sont les mêmes qu'en Nouvelle-Ecosse.

Terre-Neuve. — Lorsque le contrat déclare que l'assurance devra être au bénéfice de la femme et des enfants généralement ou aux enfants généralement sans en spécifier les noms, le mot "enfants" devra signifier les enfants issus de l'assuré vivant à l'échéance du contrat soit de la femme d'alors, soit de toute femme précédente et la femme à en bénéficier devra être la femme vivant à l'échéance du contrat.

Quand un homme célibataire effectue une assurance au bénéfice de sa future femme et de ses enfants et que la future femme n'est pas désignée clairement par le nom ou nettement spécifiée, mais que le mariage projeté n'a pas été accompli, le contrat devra être déterminé comme dans le cas d'un bénéficiaire ordinaire.

Volonté.

Ontario. — A. — L'assuré a le pouvoir de disposer de sa police par ses dernières volontés.

B. — A moins que l'assureur ait reçu l'original ou une copie d'un document écrit affectant l'argent, il peut disposer de l'argent comme si le document n'avait pas été établi.

Table Alphabétique des Annonces

Anchor Cap11	Caron, L.-A.10	Gagnon & L'Heureux .10	Mathieu (Cie J.-L.) 8
Assurance Mont-Royal .32	Chaput & Fils5	Garand, Terroux & Cie 10	Maxwells, Limited 25
Baker & Co. (Walter) .8	Charbonneau & Cie 11	Gillett Co. (Ltd.) E.-W.12	McArthur22
Banque d'Epargne	Channel Chemical 34	Gonthier & Midgley . . 32	McCaskey System 24
(rapport)29	Chrurch & Dwight 4	Gouvernement Provin-	Montbriand, L.-R. . . . 10
Banque d'Hochelaga .30	Cie d'Assurance Mu-	cial8	Nova Scotia Steel Co. .30
Banque Nationale 30	tuelle du Commerce . 32	Handy Collection Asso-	
Banque Molson30	Cie Impériale Enreg. . . 4	ciation10	
Banque Provinciale . .30	Clark, Wm.8	Imperial Tobacco . . .13	Paquet et Bonnier . . .10
Barnett22	Cluett, Peabody11	International Business	Pink27
Benoit et De Grosbois 32	Connors Bros.12	... Couverture	P. Poulin & Cie 10
Bowser7	Couillard Auguste . . .10		Rolland & Fils, J.-B. . 10
British Colonial Fire	Dionne's Sausages . . . 8		
Assurance32	Disston Saw23		St-Amour, Ernest 10
Brodeur, A.8	Dom. Canners (Ltd.) . 3		St. Lawrence Sugar Co. 9
Brodie & Harvie 8	Dominion Glass Co.,	Jonas & Cie, H.	Sun Life of Canada . .32
Brunet, J., Ltée.8	Ltd.6	... Couverture intérieure	
			United Shoe Machinery
			Co. (Ltd.) . Couverture
Canada Cement25	Eddy, E. B. & Co. . . .9	Lake of the Woods . . .	
Canada Life Assurance	Esinhart & Evans Ltd. 3	... Couverture	
Co.32		La Prévoyance32	Western Ass. Co. . . .32
Canada Foundries23	Fontaine, Henri10	Leslie & Co., A. C. . .22	Winnipeg Grocer . . . 11
	Fortier, Joseph.32	Lewis Bros.20	Wisintainer & Fils . . 25
		Liverpool Manitoba . .32	

Faites Savoir aux Femmes

QUE votre magasin est la place où elles prendront plaisir à ce qu'on leur rappelle les besoins du ménage qui ont "échappé à leur mémoire." Même pour un article aussi connu que

O-Cedar Polish

un aide-mémoire est nécessaire. Les ménagères seront contentes de voir O-Cedar devant leurs yeux, en entrant dans votre magasin. Toutes les femmes veulent de l'O-Cedar Polish parce que c'est le poli de qualité — parce qu'il renouvelle et protège tous leurs meubles — parce qu'il nettoie en même temps qu'il polit.

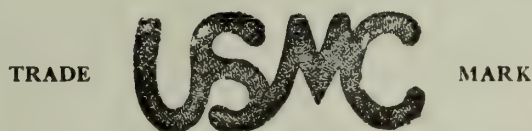
La vaste et puissante publicité donnée aux Produits O-Cedar ajoute chaque année de nouveaux adeptes à ceux déjà nombreux qui

emploient O-Cedar. Faites savoir que votre magasin tient O-Cedar et vous obtiendrez votre part de ce commerce profitable. Les gens seront sûrs que vous en avez, si vous utilisez les Accessoires de vente O-Cedar — Supports de plancher et de comptoir O-Cedar; Enseignes électriques O-Cedar; Cartes d'annonce O-Cedar. Demandez les vôtres à votre marchand de gros ainsi que les Propositions de Profit qui vous vaudront de l'argent supplémentaire.

CHANNEL CHEMICAL COMPANY, LIMITED
369 AVENUE SORAUREN TORONTO

MACHINERIE DE CORDONNERIE

Pour tous Travaux depuis la mise
en Forme jusqu'au Finissage



Systèmes Goodyear
pour Cousu-Trépointe et
Cousu - Chaussou

Machines "Consolidated"
à monter d'après la
Méthode Manuelle

Presses
à découper les Tiges
Modèles C.

Machines Rapides
"Standard"
A visser les semelles

Machines Davey à
cheviller bois
avec bigorne

Machines à Enfoncer les clous protège-talon --- Machines
à Estamper, à Charger, à Poser, à Fraiser, à Gouger, à Verrer
et à Finir les Talons --- Machines à clouer "Loose Nailer" et
Machines à Bonbouter --- Machines à Cimentier, à Poncer et
à Parer --- Machines à Entoiler les Premières, "Série Gem" ---
Machines à Poser les Oeilletons --- Oeilletons, Cambrillons,
Brosses, etc. : : : : :

United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited

122 rue Adélaïde Ouest,
TORONTO.

28 rue Demers, Québec (P.Q.)
Kitchener (Ont.), 179 rue King Ouest.

MONTREAL (P.Q.).
Avenue Bennett et rue Boyce,
MAISONNEUVE.

La Farine de Guerre Donnera un Bon Pain

Par le Rédacteur

De la Célèbre Cuisinière FIVE ROSES

VOS clients peuvent fabriquer sans crainte leur pain avec la nouvelle Farine Règlementaire. Ils aident ainsi à conserver la farine et le froment. Faisant usage de **LA MEME RECETTE EMPLOYEE** auparavant avec l'ancienne farine **FIVE ROSES**, nous avons produit dans nos Laboratoires un pain de "Farine de Guerre" ayant tous les attributs qui rendent le pain l'aliment le plus essentiel.

RESULTATS DE NOTRE EPREUVE


Le pain ainsi fabriqué était tout aussi appétissant que le pain de **FIVE ROSES**. Il se tranchait d'une manière satisfaisante sans s'émietter. La croûte avait bonne mine, mince, croquante et de bon goût. La mie était un peu plus ouverte, mais fraîchement délicate. On a tout lieu de croire que le nouveau pain sera de bonne conservation. En ce qui concerne la saveur et la légèreté du pain fait de la nouvelle farine (dite "de guerre"), nous sommes entièrement satisfaits des résultats de notre essai. Le pain était sans doute un peu moins blanc que le pain fait avec l'ancienne farine **FIVE ROSES**, mais cela n'affecte en rien ses propriétés nutritives et digestives. En se hâtant de faire usage de la nouvelle farine réglementaire, la ménagère économe obtiendra à coût moins élevé une égale nutrition tout en contribuant à grossir davantage la provision de froment si essentielle au succès de nos alliés. L'usage de la farine **FIVE ROSES** "Marque Gouvernementale" aidera sensiblement à l'économie domestique sans sacrifice apparent.

Lake of the Woods Milling Company Limited

Fabricants de Farine "Five Roses"

CANADA

LA NOUVELLE FARINE FIVE ROSES. — Cette marque favorite est maintenant fabriquée selon les instructions du Gouvernement. Mais le nom "Five Roses" qui, pendant plus d'un quart de siècle, a été l'assurance positive de sa qualité supérieure, est encore votre protection. Ceux qui font usage de la Farine "Five Roses Marque Gouvernementale" sont assurés de la meilleure farine possible sous toutes conditions. Les recettes contenues dans **LA CELEBRE CUISINIERE FIVE ROSES** serviront sans modification essentielle à l'usage de la nouvelle farine Five Roses et la ménagère sera assurée de bons résultats.



PRIX COURANT



ndé en 1887

MONTREAL, vendredi 22 février 1918

Vol. XXXI—No 8

Avez-vous commandé vos Gants ACME pour Pâques ?



LIVRAISON.

Complétez votre stock **A PRESENT**, en prévision de grosses affaires en gants.

COMMANDEZ PAR LETTRE.

Nous apportons tous nos soins aux commandes par la malle.

Gants pour Dames et Messieurs, Chamois, Doeskin et Cape lavables, dans toutes les nuances les plus demandées :

Tan, Newport, Gris Marine de Guerre, Blanc, Gris Français, Champagne, et nuances de styles.

POUR DAMES. Blanc, Gris Français, Gris Marine de Guerre, Newport, Champagne et Tan.

POUR MESSIEURS: Tan, Newport, et Gris Marine de Guerre.

LE MARCHAND

Qui vend la "qualité populaire" dans votre ville, obtiendra de bons profits cette année, s'il prend en stock et met en étalage les gants



Faites en sorte que vos ventes de Pâques dépassent toutes les recettes précédentes.

ACME GLOVE WORKS, Limited

181 rue Vitré Est,

- MONTREAL

Rien de Meilleur

*pour aiguïser l'appétit et donner
du piquant à tous les mets que*

La Sauce Worcestershire

"Perfection" de Jonas

*D'une pureté absolue et ne contenant
que ce qu'il y a de mieux en fait d'épi-
ces elle est excellente pour assaisonner
la viande, le poisson, la soupe, la sala-
de, etc.*

Toutes les personnes qui en ont goûté
en redemandent

Ceux qui, dans le commerce de l'épicerie ont le plus d'expérience,
savent qu'en achetant

LES PRODUITS JONAS

ils font un excellent placement. Ils vous diront qu'en achetant

**LES ESSENCES CULINAIRES DE JONAS
LA MOUTARDE FRANCAISE DE JONAS
LE VERNIS MILITAIRE DE JONAS**

le marchand prouve qu'il sait acheter, car les produits de la marque
"Jonas" se vendent plus rapidement et en plus grande quantité que
tout autre produit similaire.

Les seuls articles profitables dans le commerce sont ceux dont la
vente n'immobilise pas le capital. Les marchandises qui restent sur
les tablettes ou dans quelque coin du magasin représentent un capital
mort qui se détruit de lui-même au lieu de se reproduire.

Avec les "Produits Jonas" la Vente et les Profits sont toujours
assurés. Acheter les Produits Jonas, c'est donc bien acheter.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest,

Montréal



Pour le Déjeuner du Matin

C'est exactement le produit que tout le monde désire à cette époque de l'année. Il ajoute le complément nécessaire à la table d'une petit déjeuner.

Vos clients sont très familiers avec la qualité choisie et la saveur délicieuse de la Marmelade d'Orange d'Aylmer.

Il suffit de la leur rappeler.



Prenez-là en stock dès maintenant

Il sera avantageux pour vous d'avoir en mains un stock raisonnable de Marmelade d'Orange d'Aylmer. L'approvisionnement n'est pas illimité; en conséquence, il est sage d'acheter maintenant.

Placez quelques bocaux de Marmelade d'Orange d'Aylmer sur votre comptoir ou en un endroit bien en vue, sur vos rayons.

Ces "vendeurs muets" vous procureront de bons profits.



"Le Sceau de Qualité"

Dominion Canners,
Limited
HAMILTON (Canada)

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WAITER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{4}$ livre et de $\frac{1}{2}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres. 1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv.

Pancake, paquets de $1\frac{1}{4}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{4}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 20 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,

Montréal.

Conserves

Corned Beef Compressé . . . $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45

Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

La doz.

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast1s. 4.45

Roast2s. 9.00

Roast6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.45

Boeuf bouilli2s. 9.00

Boeuf bouilli6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douzaine .1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres . . .2.00

— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os . . 1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . 2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en verre1s. 3.45



REGISTERED TRADE-MARK

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a

CHURCH & DWIGHT

Manufacturiers

LIMITED

MONTREAL

Vos Clients Désirent Avoir des Suggestions

pour savoir comment économiser—offrez-leur la

Poudre d'Oeufs POPULAIRE'S

Un paquet de 10c tient lieu d'une douzaine d'oeufs pour faire les gâteaux, les puddings et pour toutes fins de cuisson. En outre d'être moins chère que les oeufs, elle est plus facile à manipuler et ne se détériore pas. Elle rapporte aussi un bon profit.

La COMPAGNIE IMPERIALE Enregistrée

645 Rue St-Valier, - QUEBEC (P.Q.)



Quand vous vendez les

57 Variétés

de

PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

de

HEINZ

Vous donnez à vos clients des marchandises faites au Canada avec des Produits Canadiens par des Employés Canadiens.

H. J. HEINZ COMPANY

Usine Canadienne: Leamington(Ontario)

Entrepôts: Toronto et Montréal

Fournisseurs du gouvernement de Sa Majesté



— — — en verre	½s.	2.75
— — — en verre	¼s.	1.75
Langue, jambon et pâté de veau	½s.	1.95
Jambon et pâté de veau	½s.	1.95
Vlantes en pots épicées, boîtes en ferblanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	¼s.	0.75
— — — en ferblanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier	½s.	1.40
— — — de verre, poulet, jambon, langue,	¼s.	2.35
Langues	½s.	1s.
— — — de boeuf, boîtes en ferblanc	½s.	3.75
— — —	1s.	7.50
— — —	1½s.	12.00
— — —	2s.	15.50
— en pots de verre		
— de boeuf pots de verre		
— — — size 1½		14.00
— — —		17.00
Vlante hachée en "tins" cachetées hermétiquement		



Mince Meat	1s.	3.25
Mince Meat	2s.	4.95
Mince Meat	5s.	13.50

CANADIAN BOILED DINNER		
1s.		2.45
2s		5.95
Viande hachée.		
En seaux de 25 livres		0.23
En cuves, 50 livres		0.23
Sous verre		3.95
KETCHUP AUX TOMATES		
Bouteilles,		
— 56" 16 —		3.50
BEURRE DE PEANUT		
Beurre de Peanut, 16 " — ¼—2		1.35
Beurre de Peanut, 24 " — ½ —2		1.90
Beurre de Peanut, 17 " — 1 —1		2.35
Boîtes carrées		
Seaux 24 livres		0.25
Seaux 12 livres		0.26
Seaux 5 livres		0.23
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine		10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.		5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine.		0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's		1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's		2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.		3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.		3.35

do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.		12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.		20.00
FEVES AU LARD		
Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.		0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.		1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.		1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.		2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.		2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.		10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.		18.00
Pork & Beans, Tomato, 1½		1.90
Pork & Beans, plain, 1½		1.65
Veau en gelée		0.00
Hachis de Corned Beef	½s	1.95
Hachis de Corned Beef	1s	3.45
Hachis de Corned Beef	2s.	5.45
Beefsteak et oignons	½s.	2.90
Beefsteak et oignons	1s.	4.45
Beefsteak et oignons	2s.	8.45
Saucisse de Cambridge	1s.	4.45
Saucises de Cambridge	2s.	8.45
Pieds de cochons sans os	½s.	2.90

Prix sujets à changements sans avis
Commandes prises par les agents au-
jettes à acceptation de La Maison.
(Produits du Canada.)



The Canadian Salt Without a Fault
(LE SEL CANADIEN SANS DEFAUT)

Si vous voulez persuader une cliente du fait qu'un autre article quelconque de votre magasin est pur, vous ne pouvez faire une plus saisissante comparaison que de dire: "il est aussi pur que du Sel Windsor."

Le Sel Windsor a probablement été employé dans sa maison depuis des années.

Windsor Table Salt
Made in Canada
THE CANADIAN SALT CO., LIMITED

(Fait au Canada)

The Canadian Salt Co. Limited

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50

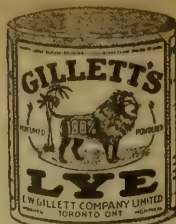


Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2½ lbs. 8.30
½ doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. } à la
1 doz. de 12 oz. } cse
1 doz. de 16 oz. } 9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE

PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse

4 doz. à la caisse 5.45

3 caisses . . . 5.35

5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magic"

la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . 3.95

5 caisses . . . 3.90

No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . 4.35

5 caisses . . . 4.25

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"

Caque de 100 livres, par caque . . . 4.90

Barils de 400 livres, par baril . . 13.90

Crème de Tartre "Gillett"

¼ lb. ppts. papier. La doz.

(4 doz. à la caisse) 2.60

½ lb. paquets de papier

(4 doz. à la caisse) 5.05

½ lb. Caisnes avec couvercle vissé.

(4 doz. à la caisse) 5.60

Par Caisse



2 doz ppts. ½ lb. } Assortis, 22.10

4 doz. ppts. ¼ lb. }

5 lbs. canistres carrées (½ douz. la lb.

dans la caisse) . . . 0.89

10 lbs. caisses en bois . . . 0.83

25 lbs. seaux en bois . . . 0.83

100 lbs en barillets (baril ou plus) 0.79

360 lbs. en barillets . . . 0.78

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

France
dans Qué-
et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. . . 0.12

Seaux en bois, 50 liv. . . 0.11½

Caisnes en bois, 50 liv. . . 0.10½

Canistres 5 livres . . . 0.15

Canistres 10 livres . . . 0.13½

Barils en fer, 100 livres . . 0.10½

Barils 400 livres . . . 0.10½

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv

Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) . . . 0.09½

— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . 0.10

Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres . . . 0.10½

Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) . . . 0.10

Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) . . . 0.10

Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) . . . 0.11

Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres . . . 0.12½

— (36 liv.) . . .

boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12½

Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) . . . 0.10½

Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse . . . 3.25

Celluloïd . . .

Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse . . . 4.50

Lorsque
vous êtes très
occupée un samedi
soir, de quoi aimeriez-
vous plutôt faire usage:
D'une explication ou de
Gold Dust?



FAIT AU CANAL

THE F. K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREALLaissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.

Charbonneau

*Le nom qui implique l'idée de
Pureté et Qualité dans
les Biscuits
et
Confiseries*

Tenez-vous en étalage notre
**Beurre d'Erable
à la Crème
IMPERIAL?**

*Nos Biscuits sodas sont
populaires et de
vente facile*

CHARBONNEAU Limited
330 rue Nicolet - MONTREAL

Pour Remplacer le Lait

Lorsque la tempête et le froid paralysent les services de train et bloquent les routes au point que le lait en bouteilles ne peut être obtenu, il y a panique et privation parmi vos clients qui comptent sur les laitiers.



**Cela Peut
Être Évité**

Vendez "Klim" à vos clients et ils auront toujours en mains un approvisionnement de lait séparé pur et pasteurisé. Klim ne se congèlera pas ni ne deviendra sûr. Il a le goût naturel du lait liquide lorsqu'on le dissout dans de l'eau pour tous usages ordinaires.

Commandez-en à votre marchand de gros

Canadian Milk Products, Limited

10-12 rue William, Toronto. 10 ruelle Ste-Sophie, Montréal
W. H. Escott Limited, Winnipeg,
Kirkland & Rose, Vancouver, C.A.



Faits au Canada



L'économie est le Mot d'Ordre

Dans les temps difficiles que nous traversons, le mot d'ordre qui nous est imposé, non seulement par les autorités gouvernementales, mais aussi par les circonstances, est d'économiser le plus possible l'approvisionnement de viande, de blé et autres produits alimentaires.

Ce but ne sera atteint que si on s'impose de tirer tout le parti possible des fruits et des légumes qui sont en abondance au Canada.

C'est dire qu'on fera cette année un plus grand usage de BOCAUX que jamais avant, pour fins de conserves, de confitures, marmelades, etc.

Pour s'assurer de bonnes conserves, il est nécessaire d'avoir de bons bocaux fermant hermétiquement et les marchands qui sont désirables de protéger leurs propres intérêts, tout en aidant à l'effort du pays, feraient bien de remettre immédiatement leurs commandes de BOCAUX, de façon à en être pourvus lorsque le temps sera venu de préparer les conserves et autres produits de conserves.

Il se fait au Canada des BOCAUX garantis qui ne le cèdent en rien comme qualité, à tous autres articles du même genre importés. Commandez-en dès maintenant car la production sera limitée et les besoins seront très grands.

Annonce de DOMINION GLASS CO., LTD.



Faits au Canada



LES FEVES AU LARD DE CLARK



Tous les
contrôleurs
des vivres
nous
disent
que

**l'Economie des
Aliments aidera à
gagner la guerre**

Vous, M. l'Epicier et vos clients aussi, connaissez les qualités appétissantes et nourrissantes des Fèves au Lard de Clark. Un plat de Fèves de Clark signifie à la fois: Satisfaction et Economie.

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited,
Montréal Téléph. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de
confiance; tous
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constamment
en demande,
ce sont les modè-
les des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

SAUCISSE DIONNE

Tél.
Lasalle 92



Faite Exclusivement
de

**PORC
FRAIS**

*La Meilleure
Saucisse au
Monde*

Tenez-la
en stock et avec
des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BRW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SOUR	PRALINE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 286

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Charbon

ANTHRACITE ET BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie
d'eau à tous endroits de la
province de Québec.

**George Hall Coal Co.
of Canada, Limited**

26 rue St-Pierre, Montréal

WM. H. DUNN LTEE
Montréal.

Edwards Soups,
(Potages Granulés, Préparés en Irlande), Variétés. Brun — Aux Tomates — Blanc ou assorti
Paquets, 5c, Boîtes 3 douz., par douzaine 0.45
Canistres, 15c, Boîtes 3 douz., par douz. 1.45
Canistres, 25c, Boîtes 2 douz., par douz. 2.35

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

**Mathieu
CASSE LA TOUX**

Gros flacons,—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P.Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

SIROP DE PURE CANNE

SIROP

DIAMOND

CRYSTAL

Un sirop de belle qualité à un prix attrayant. C'est la saison pour garnir vos stocks.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL

Empois de cuisine.

W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . 0.11
Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres) 0.10
Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., ¼ c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 2
livres, 1 douz., en caisse . 4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cais-
se 4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
— 10 liv., ¼ doz. en caisse . 4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres . . 0.07
Demi-Baril, environ 350 livres . 0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
Beaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
— — 3 gals., 88½ liv., cha-
que 3.25
— — 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25
Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une
anse en fil de fer.)

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois

jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'On-
tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.



LAIT CONDENSE

La caisse
Marque Eagle, 48
boîtes 8.75
— Reindeer, 48
boîtes 8.45
— Silver Cow,
48 boîtes 7.90
— "Gold Seal"
et "Purity", 48
boîtes 7.75
Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 7.75
— "Challenge", "Clover", 48
boîtes 7.25



Lait Evaporé

Marques St-Charles,
Jersey, Peerless,
"Hotel", 24 boîtes . . . 6.40
"Tall", 48 boîtes . . . 6.50
"Family", 48 boîtes . . . 5.50
"Small", 48 boîtes . . . 2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24
boîtes 5.75
— "Petite", 48 boîtes 6.00
— Regal, 24 boîtes 5.40
Cacao Marque Reindeer —
24 grandes boîtes 5.75

— Marque Reindeer, petites boi-
tes 6.00

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé
jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus
sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

	La lb.
Macaroni "Bertrand"	manquant
Vermicelle —	—
Sphaggetti —	—
Alphabets —	—
Nouilles —	—
Coquilles —	—
Petites Pâtes —	—
Extraits Culinaires "Jonas" . . .	La doz.
1 oz. Plates Triple Concentré . . .	1.00
2 oz. — — — — —	1.90
2 oz. Carrées — — — — —	2.30
4 oz. — — — — —	4.00
8 oz. — — — — —	7.80
16 oz. — — — — —	14.60
2 oz. Rondes Quintessences . . .	2.40
2½ oz. — — — — —	2.70
5 oz. — — — — —	4.60
8 oz. — — — — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences . . .	8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.30
4 oz. — — — — —	2.15
8 oz. — — — — —	3.60
16 oz. — — — — —	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force" . . .	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
2 oz. — — — — —	2.25
16 oz. — — — — —	5.75
2 oz. Plates Solubles	0.95
4 oz. — — — — —	1.75

8 oz. — —3.25
16 oz. — —5.75
1 oz. London0.65
2 oz. —0.95
Extraits à la livre, de .. \$1.25 à \$4.00
— au gallon, de8.00 à 24.00
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.
Marque Froment, 1 doz., à la caisse 1.00
Marque Jonas, 1 doz., à la caisse 1.00
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau, \$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.
Pony 2 doz. à la caisse 10.00
Small 2 — — 5.00
Medium 2 — — 12.00
Large 2 — —manquant
Tumblers 2 — — "
Mugs 2 — — "
Nugget 2 — — "
Athenian 2 — — "
Gold Band Tu 2 — — "
No. 64 Jars 1 — — "
No. 65 — 1 — — 25.80
No. 66 — 1 — — 28.80
No. 67 — 1 — —manquant
No. 68 — 1 — — "
No. 69 — 1 — — "
Molasses Jugs 1 — — "
Jarres, ¼ gal. 1 — — "
Jarres, ½ gal. 1 — — "

Poudre Limonade "Mesina" Jonas
Petites boîtes, 3 douzaines par caisse à \$15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$36.00 la grosse.
Sauce Worcestershire 15.00
"Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,
Montréal.
"PRIMUS"
Thé Noir Ceylan et Indien
Etiquette Rouge, paquets de 1 li-vre, c-s 30 livres, la livre0.45
— — — ½ livre, c-s 30
livres, la livre0.45
— — — ¼ livre, c-s 20
livres, la livre0.46
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre0.52
— — — ½ livre, c-s 30
livres, la livre0.52
— — — ¼ livre, c-s 29
livres, la livre0.53
"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré
Etiquette Rouge, paquets de 1 li-vre, c-s 30 livres, la livre0.45
— — — ½ livre, c-s 30
livres, la livre0.45
— — — ¼ livre, c-s
29¼ livres, la livre0.46
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre0.52
— — — ½ livre, c-s 30
livres, la livre0.52
— — — ¼ livre, c-s 29

AGENCES



AGENCES
LAPORTE, MAR.
TIN LIMITEE

Eau de Vichy
Admirable crown. . 50 Btles. 8.50 c.s
Neptune 50 Btles . . . 9.50 c-s

Limonade de Vichy
La Savoureuse . . . 50 Btles 12.50 c.s
100¼ Btles 15.00 c-s
Eau Minérale Naturelle
Ginger Ale et Soda Importés
Ginger Ale Trayder's—
c-s doz., chop. 1.50 doz. (cou-ronne)
Club Soda Trayder's—
— doz., Splits, ¼ btles — doz... 1.20
— 6 doz., chop. doz. 1.50

Extrait de Malt.
Miller de Milwaukee, cs 2 doz. 4.25 c-s
— — Brl. 8 doz. 16.20 brl.

Lager Beer
Miller's High Life, Baril 10 doz., 16.00 Brl.
Bière Anglaise de Bass doz.
Johnson & Co. c-s 4 doz. . Btles 5.00
— — c-s 10 doz. ¼ Btles 2.00
Thé du Japon
Marque Victoria, c-s 80 livres . . .0.33
Thés Noirs
Marque Princess, tins de 30 et 50 lbs 52
Marque Victoria, tins de 30 et 50 lbs 54

CHURCH & DWIGHT
Cow Brand Baking Soda.
En boîtes seule-ment.
Empaqueté com-me suit:
Caisses de 96 paquets de 5 cents \$3.45
Caisse de 60 paquets de-1 livre..\$3.45
— — 120 — de ½ livre.. 3.65
— — 30 — de 1 livre..
et 60 paquets mélangés. ¼ livre. 3.65

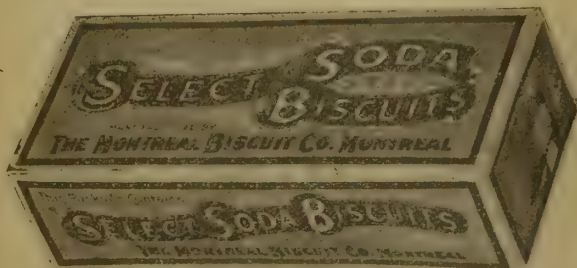


BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avan-tageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province du Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.



Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos princi-pales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

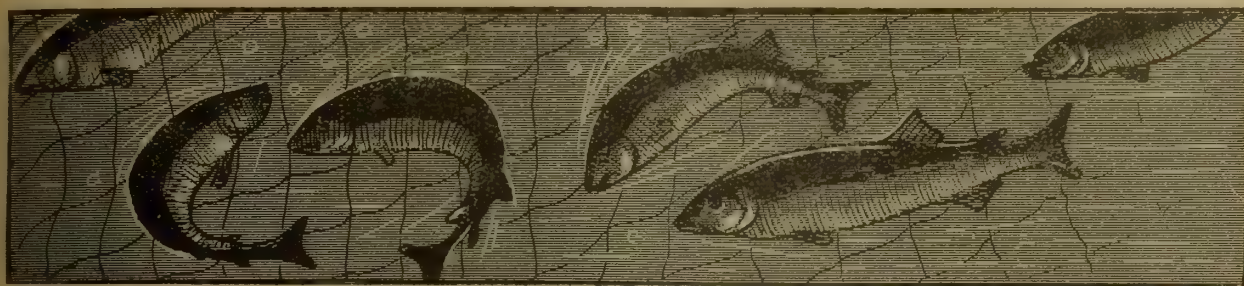
Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE

BISCUITS ET CONFISERIES

MONTREAL



Profitez de la demande du Carême pour le Poisson

Le 13 février courant a été le point de départ de la plus grosse saison de consommation de poisson de l'année. C'est le moment de vous préparer pour obtenir votre large part de ce commerce et le moyen le meilleur et le plus sûr d'obtenir ce résultat est d'entrer en relations avec la vieille maison réputée vendant du poisson, la Cie D. Hatton de Montréal.

Une satisfaction sans égale a toujours été le bilan de notre établissement depuis ses débuts qui remontent à 1874. Par une attention soutenue aux besoins de nos clients et par un service rapide et intelligent à l'égard de tous, nous nous sommes développés au point de devenir **LES PLUS IMPORTANTS RECEVEURS ET DISTRIBUTEURS DE POISSON DU DOMINION.**

Quelque puissent être vos exigences en fait de poisson, que ce soit du poisson de mer, de lac ou de rivière, vous obtiendrez la meilleure valeur et la meilleure satisfaction en vous adressant à

La Compagnie D. Hatton

Fondée en 1874

MONTREAL



LES PRIX ELEVES



Du fait des prix extrêmement élevés des fruits, du sucre, etc., il est absolument essentiel que tous les fabricants de conserves de produits alimentaires emploient les meilleures méthodes de se protéger contre les pertes.

Les capsules Anchor sont absolument hermétiques et imperméables. Elles ne s'échappent pas pendant le transport. Lorsque le produit est mis en conserves d'une façon convenable, l'emploi des capsules ANCHOR

est le moyen le plus sûr de combattre la moisissure et autres contaminations.

Les capsules ANCHOR sur les bocaux en verre attirent l'attention des consommateurs du fait de leur apparence, et parce que la ménagère sait que le contenu de ces bocaux, une fois ouvert, est dans la même condition que lorsqu'il a été mis en conserves.

En commandant vos approvisionnements pour la nouvelle conserve de confitures, de gelées, de pickles, etc., assurez-vous que tous les bocaux sont scellés avec les capsules ANCHOR et de cette manière, vous serez assurés du maximum de satisfaction et vous donnerez à vos clients la pleine valeur de leur argent.

Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)



LE SAVON ET LA GLYCERINE

Le savon a atteint, à ce que dit une manufacture canadienne de savon, son niveau le plus élevé et en restera probablement là. Cette nouvelle rassurera sans doute les épiciers qui ont toutes les difficultés du monde à convaincre leurs clients qu'il y a de bonnes et justes raisons pour que le savon de buanderie ne puisse s'acheter au prix conventionnel de 6 barres pour 25 cents. Le savon est un article qui s'est toujours vendu plus ou moins à prix fixes, ce qui fait que le public a eu quelque résistance à accepter les changements, alors que les manufacturiers faisaient tout leur possible pour absorber les augmentations de prix de revient et que le détaillant résistait jusqu'à la dernière limite pour tenter de maintenir les anciens prix, qui actuellement, ne peuvent plus être pratiqués.

On trouve la principale raison de cette augmentation dans les hausses anormales des produits entrant dans la manufacture du savon. Les suifs, les huiles et les graisses qui sont la base des produits du savon, comptent parmi les commodités qui ont été nettement affectées par les opérations de guerre. Certains de ces produits qui se vendaient à 6 cents la livre avant la guerre sont maintenant à 18c et plus.

Avec la hausse du savon, il y a eu une hausse également remarquable du sous-produit de la manufacture du savon, la glycérine. Ce produit toujours en demande, a doublé du fait de son emploi considérable dans la manufacture des explosifs.

Aux prix élevés payés pour les suifs, les huiles et les graisses, il convient d'ajouter les difficultés d'approvisionnement de ces produits.

Ces produits, encore qu'en quantité suffisante aux Etats-Unis et au Canada, sont excessivement pesants et leur transport est un problème malaisé à résoudre.

En outre, il y a les huiles végétales qui entrent dans la composition de beaucoup de savons. Ces huiles venaient principalement d'Australie, du Japon et de l'Afrique, car les Etats-Unis absorbaient presque tout ce qu'ils produisaient. Or, tout le monde sait les difficultés qu'il y a à obtenir du tonnage océanique et les tarifs élevés qu'il faut payer tant pour le fret que pour des assurances de guerre. Tous ces facteurs ont eu leur effet sur les prix du savon dans les magasins de détail.

A côté de ces raisons directes, il y a les augmentations des accessoires telles que papier à envelopper, étiquettes, etc.; les caisses à savon coûtent environ 8c de plus la pièce qu'avant la guerre, et les clous coûtent 3c de plus la livre. Le soda caustique, un important composé du savon a subi des hausses énormes et fut pendant un temps, presque inobtenable.

Il semble cependant que les choses vont en revenir à une base stable car les prix atteints semblent devoir être des maximum.

UN CERCLE D'HOMMES D'AFFAIRES

Il a été annoncé cette semaine que sur l'initiative de M. Arthur H. Hardy, il allait se former à Montréal un cercle ou association d'hommes d'affaires qui se composera de financiers, industriels et commerçants canadiens-français, de la cité et du district de Montréal. On ne saurait qu'applaudir à cette initiative qui répond à un véritable besoin et qui peut être de grande utilité pour l'entretien de bonnes relations commerciales entre marchands, industriels et hommes d'affaires.

"McCASKEY" Systèmes de Comptes POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la
province du Québec, J.-
E. Bédard, Boîte 12,
Faubourg Saint-Jean,
Québec. — E.-E. Pré-
court, 55½ rue King,
Sherbrooke.

**McCasky Systems
Limited**

235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO



"McCASKEY" OPEN

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2715

Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

KRAFT GLACE OU MAT MANILLE TOILE
A TOILETTE PARCHEMIN A JOURNAUX
D'IMPRIMERIE CARTON A LETTRES

Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES PAPETERIE

Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL

L'Achat est le Grand Problème du Moment

La situation créée par la guerre a bouleversé les habitudes commerciales et provoqué des conditions absolument anormales. C'est ainsi que le problème principal qui se pose à l'attention du marchand de gros et du détaillant n'est plus de savoir "comment vendre" mais plutôt de savoir "où et comment acheter."—Les sources d'importation qui ont été tarées par le conflit européen ont créé un malaise considérable dans les milieux commerciaux et de nombreux marchands se sont trouvés dans l'impossibilité de s'approvisionner de certains articles dont ils avaient la vente courante, faute de pouvoir s'en approvisionner ou plutôt de savoir où s'en approvisionner.

Notre spécialité est de faire office d'acheteurs à commission. Nous avons des ramifications dans tous les pays et toutes les lignes nous sont familières. c'est ainsi que nous pouvons nous occuper de vous procurer, sur une base de commission, tous les articles dont vous manquez, soit **VETEMENTS, ETOFFE EPICERIE, MARGARINE, CONSERVES, CHAUSSURES, FERRONNERIES, NOUVEAUTES, PAPETERIES, PRODUITS PHARMACEUTIQUES OU AUTRES.**

Connaissant parfaitement les conditions du marché mondial, nous sommes particulièrement bien placés pour vous procurer ce dont vous avez besoin aux conditions les plus avantageuses.

Nous achetons des producteurs mêmes et nous chargeons à nos clients une commission modique pour nos services.

Ecrivez-nous en français si vous le désirez, il vous sera répondu de même.

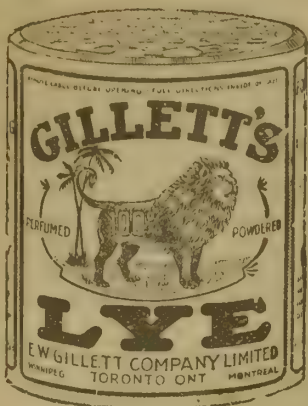
York Mercantile Co.

21 Park Row,

NEW-YORK CITY

*Rappelez-vous que savoir acheter est
la clef du succès dans le commerce.*

GILLETT'S LYE



Epiciers: LA LESSIVE GILLET DEVRAIT ETRE EMPLOYEE DANS CHAQUE MAISON. EXPLIQUEZ A VOS CLIENTES QUE LA LESSIVE GILLETT EST LE MEILLEUR ADOUCISSANT D'EAU CONNU ET QU'ELLE DEVRAIT ETRE EMPLOYEE PARTOUT OU QUELQUE LAVAGE EST A FAIRE. ELLE N'ADOUCE PAS SEULEMENT L'EAU, MAIS DOUBLE LE POUVOIR DE NETTOYAGE DU SAVON ET REND TOUT SAIN ET HYGIENIQUE. VOUS POUVEZ AUGMENTER DANS DE BONNES PROPORTIONS VOS VENTES DE CET ARTICLE EN ATTIRANT L'ATTENTION DE VOS CLIENTS SUR SES PROPRIETES ET ILS VOUS EN REMERCIERONT. IL N'Y A QU'UNE SEULE LESSIVE GILLETT ET ELLE EST TOUJOURS D'UNE QUALITE EGALE ET SUPERIEURE — ET DIFFERENTE DES AUTRES.

LA LESSIVE DE GILLETT CONSOME LA CRASSE

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



La Qualité Procure des Ventes Répétées

La qualité qui crée une satisfaction durable et ramène l'acheteur à votre magasin pour obtenir encore plus d'approvisionnement, est la qualité qu'il convient de tenir et qu'il paie de vendre.

Nous vous offrons cette qualité qui fait répéter les ventes dans la nouvelle boîte de

Kipperd Herrings de la Marque Brunswick

Tout aliment marin mis en boîte sous l'étiquette de la Marque Brunswick est une ligne de qualité, mais nous recommandons particulièrement ces Kipperd Herrings comme étant un produit qui plaît d'une façon exceptionnelle aux consommateurs.

Essayez-les. En caisses de 4 douzaines de boîtes No 1. Envoyez-nous votre commande dès à présent. Prompte livraison garantie.

1/4 SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

1/4 SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 } PAR AN.
Canada et Etats-Unis . \$2.00
Union Postale, frs . . 20.00

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 22 février 1918

Vol. XXXI—No 8

LA PRATIQUE COMMERCIALE COMMENT DIRIGER VOS AFFAIRES

A l'heure présente, plus qu'en aucun autre temps,
le marchand qui veut atteindre au succès ne doit pas
perdre de vue le moindre détail de ses affaires.

Tout homme qui veut arriver à un résultat doit se
demander: "Est-ce que chaque dollar que j'ai placé
dans mon commerce accomplit ce qu'il doit? Cette
question mérite d'être considérée sérieusement par
chaque commerçant parce que les investigations faites
montrent que de nombreuses maisons d'affaires n'écou-
lent qu'un petit pourcentage de leur stock tandis que
le plus gros pourcentage demeure inactif, ce qui fait
qu'à la fin de l'année la question se pose: "Où sont
passés mes profits?" Et la réponse ordinairement est
qu'une petite partie de ce capital a été productif et
qu'une grande partie ne l'a pas été du tout.

Une autre question d'importance est celle de savoir
si "la location du magasin convient au public, s'il est
sur une voie passagère ou hors du trafic." Et à ce pro-
pos, il ne s'agit pas de conclure trop rapidement:
"Mon magasin est dans un endroit trop calme, je vais
le transporter ailleurs dans une rue centrale." Il y a
des magasins et des genres d'affaires qui s'accommo-
dent très bien de rues moins fréquentées, et les articles
de luxe y trouvent un asile profitable. Et c'est alors
par une publicité savamment étudiée que les clients
seront amenés aux portes de ces magasins.

Ce qu'il faut se demander aussi, c'est à combien de
gens et à quelle catégorie de gens vous vous adressez.
Des localités différentes ont des populations différen-
tes. Nous nous rappelons d'une institution qui, il y a
trois ans partait un magasin avec deux hommes, dans
une localité qui était apparemment prospère. Ils y
établirent un magasin moderne, prenant en stock d'ex-
cellentes marchandises; leur location était au moins
égale à toute autre, et ils avaient tout lieu de s'atten-
dre à un succès. Cependant ces deux marchands ne fi-
rent pas d'argent et épuisèrent leur crédit, en dépit
de leur location, de leur marchandise et autres carac-

téristiques apparemment avantageuses.

Ils n'avaient pas étudié les besoins de cette popula-
tion particulière, mais étaient arrivés là et avaient ou-
vert magasin sur l'avis de quelques amis personnels,
s'efforçant dès le début de répondre aux besoins de
ces quelques amis, alors que la majorité des clients
étaient d'une classe totalement différente. Ces com-
merçants auraient dû se demander: "Combien de po-
pulation y a-t-il dans cette ville? Quels sont les moy-
ens d'existence de ces habitants? Nous ne pouvons pas
connaître leurs revenus, mais nous pouvons en avoir
quelque idée et ainsi nous pouvons appliquer intelli-
gemment l'information reçue dans la recherche de la
marchandise que peuvent demander des gens travail-
lant dans de semblables conditions. Nous devons étu-
der la majorité des clients de notre localité et ensuite
nous mettre en mesure de servir cette majorité."

Il y a certaines maisons de commerce qui dépensent
d'importantes sommes d'argent en publicité et qui,
après avoir dépensé cet argent en annonces n'en ob-
tiennent pas de résultats et condamnent la publicité
comme inprofitable. Un exemple nous a été fourni
personnellement du manque de direction dans l'annon-
ce faite par un magasin. Le gérant d'un grand ma-
gasin décidait, un jour, de lancer une vaste campagne
de publicité. Il dépensa une grosse somme d'argent
en publicité et envoya cette publicité dans quatre di-
rections de manière à amener à son magasin les gens
d'en dehors de la ville. De trois directions vinrent des
réponses qui permirent à ce gérant de croire qu'il
était justifiable d'annoncer. De la quatrième direc-
tion, il ne vint absolument rien. Il rechercha la raison
de cette abstention et finalement, il découvrit que la
direction d'où ne venait aucune réponse était celle
dont les trains arrivaient en ville après que le maga-
sin était fermé. En d'autres termes, il annonçait aux
gens qui ne pouvaient venir à son magasin lorsqu'il
était ouvert.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)
Black Watch
IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



La première question qu'un marchand doit se poser au point de vue capital, est celle-ci: "Ai-je un capital suffisant?" Un marchand doit avoir un capital suffisant, de manière à pouvoir entrer en compétition avec ses concurrents, non seulement en sa propre ville, mais en dehors aussi. Tout homme qui se rend compte qu'il est mis en état d'infériorité parce qu'il a trop peu de capital devrait y remédier immédiatement. Il doit comprendre qu'il est absolument nécessaire qu'il sache ce qu'accomplit chaque dollar, car son défaut de capital le met déjà en état d'infériorité.

La seconde question à se poser, en ce qui concerne le capital est celle-ci: "Ai-je trop de capital?" Un exemple de la nécessité de cette question. Un établissement de quincaillerie et de meubles marchant depuis des années, faisait apparemment des affaires prospères, mais lorsque le temps venait d'encaisser les dividendes, ils étaient retenus à même le magasin. Une enquête prouva que le magasin tenait trois fois plus de marchandises qu'il n'en pouvait profitablement tenir. L'argent était facile à obtenir puisque le capital était important; mais les tenanciers avaient chargé le magasin de marchandises inutiles qui mangeaient les profits. Le problème du capital est d'obtenir le rapide écoulement de la marchandise. Combien de magasins écoulaient leurs marchandises avec une rapidité suffisante pour payer les dépenses diverses, l'intérêt et donner encore une large rémunération à l'exécutif? Il faut dire aussi qu'il ya beaucoup de magasins qui ne font pas cela. Pourquoi? Parce qu'ils n'ont pas concentré leurs efforts sur ce point particulier. Ils placent des articles sur leurs rayons permettant aux uns de se vendre et aux autres de rester sur place. Savez-vous, ou supposez-vous les choses que vous faites avec votre capital? Savez-vous comment vos marchandises s'écoulent? Achetez-vous des marchandises qui se vendent ou non? Faites-vous tout sur des suppositions?

Et au point de vue du profit, posons-nous les questions: "Obtenons-nous un profit suffisant sur les marchandises que nous vendons? Ne vendons-nous pas dans notre magasin des marchandises qui ne font probablement que payer les dépenses, sans laisser de profits?" Prenons un exemple à ce sujet. Une maison faisait un bon volume d'affaires; c'était apparemment, un magasin moderne, achetant de bonnes marchandises, faisant de la bonne publicité et ses ventes augmentaient en volume, chaque année, et cependant, pendant deux années consécutives l'entreprise ferma ses comptes à la fin de l'année, sans laisser de dividendes. L'examen sérieux des livres de ventes prouva que, apparemment, 70 pour 100 des ventes étaient faites selon le principe de la moindre résistance, ce qui signifie que le personnel de vente n'avait point réfléchi aux possibilités de faire des ventes profitables et à la nécessité de vendre des marchandises rapportant quelque revenu. Tous les commis vendaient les articles courants, c'est tout. Par exemple, dans le département d'épicerie, lorsque la ménagère venait le matin et donnait sa commande de cinq livres de sucre et d'un pain de savon, le commis prenait la commande et ne disait rien. Il ne s'efforçait pas de faire autre chose que de prendre la commande. On conviendra que ce n'est pas le moyen de faire des profits suffisants pour payer la livraison. Ainsi donc, savoir si on fait un profit ou non est une chose de première valeur pour tout commerçant. Connaissez aussi ce qu'il en coûte pour faire affaires dans chaque département. Ensuite vient la considération de l'organisation qui constitue

l'élément humain de votre magasin. Il ne fait aucune différence que votre personnel soit de 1 ou de 100 commis, c'est une question de jugement qui s'impose à l'attention de tout homme d'affaires. Vous pouvez édifier des magasins modernes, vous pouvez acheter des marchandises de qualité, si vous négligez d'avoir l'homme qu'il faut dans la place voulue, si vous négligez de faire en sorte que toute personne employée dans votre entreprise soit le reflet de votre personnalité, si vous négligez de faire de chacun de vos employés un représentant véritable de votre magasin, alors vous perdez une grande partie de la rémunération à laquelle vous étiez en droit de vous attendre.

UN COMITE DES VIVRES, EN PLACE DU CONTRÔLEUR DES VIVRES

Le titre de contrôleur des vivres du Canada, a vécu; à présent, il est du domaine du passé et nous avons vu naître à sa place un triumvirat dont les membres sont chacun chargés de quelque département de la production ou de la conservation des aliments. Pour ce qui est de M. H. B. Thomson, sa qualité de président du nouveau conseil, lui laisse à peu près les mêmes pouvoirs.

La raison de ce changement de système est, apparemment, que ce département deviendrait tributaire de quelque département parlementaire responsable, et conséquemment, il est nominalement sous le contrôle du Département d'Agriculture. En outre de cela, la raison de ce changement est un louable effort pour étendre les activités de ce département et pour mieux rassembler les forces de production et de conservation.

Telle qu'est la commission, M. Thomson est le président du Bureau et le directeur de la conservation, ce qui signifie qu'il possède les mêmes prérogatives que celles qui caractérisaient la charge de contrôleur des vivres. Il est associé avec M. J. D. McGregor de Brandon, précédemment député contrôleur des vivres en charge des provinces de l'ouest. M. McGregor sera le directeur de la main-d'œuvre agricole. L'hon Charles Dunning, trésorier provincial de la Saskatchewan, sera directeur de la production.

Ce triumvirat est certainement bien composé et le pays peut avoir confiance en lui, il est cependant à remarquer que les membres de cette commission sont un peu trop nettement associés aux intérêts et besoins de l'ouest. Il semble qu'on aurait pu y faire entrer un membre au moins issu des populations de l'est, connaissant leurs besoins, leurs possibilités et leurs ressources, la commission y aurait certainement gagné en efficacité et cela aurait mis plus à l'aise les éléments intéressés et aurait créé un sentiment de plus grande confiance, chose indispensable dans les moments difficiles que nous traversons.

LES ETATS-UNIS IMPOSENT DES TARIFS ELEVES DE SURESTARIE

Le directeur général des chemins de fer aux Etats-Unis, M. McAdoo, vient de publier une nouvelle échelle de surestarie, qui a pris effet au 1er janvier. L'idée de ce nouveau tarif est d'augmenter la rapidité du déchargement. Les nouveaux taux sont comme suit:

\$3.00 par wagon pour le premier jour, après les deux jours francs; \$4.00 pour le second jour, et \$1.00 additionnel pour chaque jour, suivant jusqu'à ce que le taux par jour atteigne \$10.00. - Ce maximum sera chargé ensuite, pour chaque journée supplémentaire ou fraction de journée.

A LA VEILLE DE L'APPLICATION DE LA LOI DE L'IMPOT SUR LE REVENU

La loi de l'impôt de guerre sur le Revenu entrera bientôt en vigueur. C'est en effet le 28 du présent mois que "toute personne sujette à l'impôt en vertu de la présente loi, doit, sans aucun avis ou demande, livrer au ministre (des finances) un rapport de son revenu total durant l'année civile précédente. Un résumé aussi clair et aussi complet que possible de cette loi ne manquera donc pas d'intérêt pratique pour les lecteurs du "Prix Courant."

Remarquons tout d'abord que seules les personnes dont les revenus ou partie des revenus sont imposables, doivent en faire rapport au ministre des finances. La loi ne concerne pas les autres et ils n'ont pas à s'en occuper.

Quels sont donc les revenus imposables? Tous les revenus au-dessus de \$1,500.00 retirés par des personnes non mariées, ou par des veuves ou veufs sans enfant dépendant; et tous les revenus au-dessus de \$3,000.00 retirés par toute autre personne et par toute société par action ou par toute corporation de quelque nature qu'elle soit. Il est à remarquer que tous les revenus, sans aucune exception, sont exemptés jusqu'à concurrence de \$1,500.00 ou de \$3,000 suivant le cas, ainsi qu'il est expliqué ci-dessus. Par exemple, une personne non mariée qui retirerait \$2,000 de revenu ne paierait l'impôt que sur \$500. De même encore une personne non mariée ou une société ayant un revenu de \$4,000.00 par exemple, ne paierait l'impôt que sur \$1,000.00.

Sont considérés revenus pour les fins de la loi et sujettes à l'impôt toutes les sommes retirées au cours de l'année et qui ne sont pas du capital. Par exemple une personne qui aurait touché une police d'assurance au cours de l'année ne paiera pas l'impôt sur le capital, de la police, mais sur le revenu que ce capital, placé à intérêt, lui aura rapporté. Sont donc sujets à l'impôt les salaires, gages, honoraires, dividendes, intérêts, loyers, rentes viagères, bénéfices de toute nature, etc.

L'impôt sur le revenu est divisé en deux catégories: l'impôt normal et les surtaxes. L'impôt normal est de 4 pour cent; il est payable par les personnes dont les revenus ne dépassent pas \$6,000.00 et par les sociétés ou corporations, quel que soit le chiffre de leur revenu au-dessus de \$3,000.00.

Les surtaxes sont payables par les personnes dont le revenu dépasse \$6,000.00, comme suit: 2 pour 100 sur le surplus de \$6,000.00, jusqu'à \$10,000.00; 5 pour 100 sur le surplus de \$10,000.00 jusqu'à \$20,000.00; 8 pour 100 sur le surplus de \$20,000.00 jusqu'à \$50,000.00; 15 pour cent sur le surplus de \$50,000.00 jusqu'à \$100,000 et 25 pour 100 sur toute partie de revenu excédant \$100,000.00.

Les sociétés et corporations de toute nature sont exemptées du paiement des surtaxes.

Sont entièrement soustraits à l'impôt, même normal, sur le revenu, les revenus: du Gouverneur-général, des consuls étrangers, sujets du pays qu'ils représentent et n'exerçant aucune profession lucrative, des compagnies, commissions ou associations dont au moins 90 pour du capital appartiennent à une province ou à une municipalité; des institutions religieuses, charitables, agricoles et d'enseignement; des Chambres de Commerce, des associations ouvrières, des clubs sociaux et d'amusements de toute nature dont les revenus ne procurent aucun bénéfice à quelque membre ou action-

naire, des sociétés de bienfaisance et de secours mutuels; des sociétés de prêts agricoles, sujettes à l'approbation du ministre.

Les revenus provenant d'obligations ou de valeurs du Dominion spécifiquement exemptes d'impôt et les soldes des marins et des soldats ayant fait du service outre-mer sont aussi soustraits à l'opération de la loi.

Toute somme payée par un contribuable au cours de l'année 1917, sous l'empire de la **loi spéciale des revenus de guerre**, ou de la **loi taxant les profits d'affaires pour la guerre**, sera déduite de l'impôt sur le revenu que tel contribuable a à payer. Il en est de même pour les contributions au fonds patriotique, à la Croix Rouge ou autres fonds patriotiques et de guerre approuvés par le gouvernement.

Outre la déclaration personnelle que chaque contribuable sujet à l'impôt est obligé de faire de ses revenus, les patrons sont obligés de faire un rapport additionnel sur le compte de tous ceux de leurs employés dont le salaire est sujet à l'impôt, tandis que les corporations, sociétés par actions ou syndicats doivent également faire un rapport détaillé de tous les dividendes payés à chacun de leurs membres ou actionnaires.

Tous ces rapports doivent être entre les mains du ministre des finances avant le 28 février.

Une amende de \$100.00 par jour de retard, constitue la sanction de ce règlement, tandis que toute fausse déclaration peut entraîner pour celui qui la fait une amende n'excédant pas \$10,000, ou une condamnation à six mois de prison.

Si le ministre soupçonne un contribuable d'avoir un revenu plus élevé que celui qu'il a déclaré, il peut fixer lui-même le chiffre du revenu que d'après ses renseignements ce contribuable reçoit. Si ce contribuable croit qu'il a été indument cotisé il peut en appeler de la décision du ministre d'arbitrage de son district, dont la loi prévoit la création. Le contribuable et le ministre peuvent également en appeler de la décision de cette commission, à la Cour de l'Echiquier, du Canada.

Les auteurs de la loi ont prévu les tentatives qui seront faites pour l'éluder et dans la mesure du possible ils ont pris les précautions nécessaires pour déjouer ces tentatives. C'est ainsi que les transferts ou cessions de biens faits par un contribuable à un membre quelconque de sa famille, après le 1er août 1917, ne seront pas reconnus, à moins qu'il ne soit bien prouvé que tels transferts ou cessions n'ont pas été faits en vue de réduire le revenu du contribuable de façon à lui permettre d'éluder la loi.

Le gouvernement espère retirer de la taxe sur le revenu pas moins de \$15,000,000.00 ou \$20,000,000.00. Le nombre des personnes affectées par la loi n'est pas encore connu.

LA COMPAGNIE DU SAVON COMFORT NE DISTRIBUTERA PLUS DE PRIMES DANS L'ONTARIO

La Compagnie du Savon Comfort a annoncé récemment un léger changement dans ses méthodes de commerce. Par le passé, elle avait adopté la politique de distribuer des primes avec ses marchandises. Comme résultat, cependant, du coût toujours augmentant du savon, elle a décidé de cesser cette politique de primes dans la province d'Ontario, et en compensation, d'augmenter la grosseur des barres de savon.

LES GANTS EN CHEVREAU

De temps en temps des articles paraissent dans la presse quotidienne tendant à expliquer au public consommateur la nature véritable de certaines marchandises qui sont d'un usage courant.

L'objet de ces articles semble être de porter quelque confusion dans l'esprit du lecteur et de lui faire croire que "les choses sont rarement ce qu'elles paraissent être."

Il semble plus aisé (et peut-être les rédacteurs trouvent-ils en cela une matière plus intéressante pour leurs lecteurs) de mal juger les choses qui font l'objet de certaines littératures.

Il est un fait cependant — encore plus en évidence que jamais, aujourd'hui, c'est que les manufacturiers dignes de ce nom ne dénaturent pas les marchandises qu'ils font et pour permettre au public de juger plus facilement des mérites de ce qu'il achète, la plupart des bons industriels marquent leurs produits de façon à ce que le consommateur puisse, à première vue, en connaître l'origine, et connaissant cette origine, être en mesure de tenir le manufacturier responsable si les marchandises ne correspondent pas aux descriptions qui en sont faites.

Un article récemment paru dans un des journaux quotidiens discutait de la nature des "GANTS" et prétendait que beaucoup de gants dits être en chevreau, n'étaient faits en réalité qu'avec de la peau de rat ou de chat, ou de toute autre peau d'animaux étrangers au chevreau.

Il est une chose bien connue, c'est que les meilleurs gants en chevreau qui se font, viennent de France, et les noms des principaux manufacturiers de ces gants sont si connus qu'il n'est pas nécessaire de les rappeler ici. Et les gants qui viennent de ces manufactures réputées, et qui sont marqués "KID" ou chevreau sont bien faits de peaux de chevreau, le consommateur peut en être absolument certain.

Il n'est pas agréable pour une femme de suspecter que ses gants sont faits de peaux de rat, et elle n'a pas besoin de se montrer inquiète, si elle confine ses achats aux marques les plus connues.

Nous pouvons dire aussi, qu'au meilleur de notre connaissance, et de l'avis autorisé des experts que nous avons consultés, il n'y a pas de peaux de rats, ni de peaux de chats, employées dans la manufacture de cette classe de gants vendue comme "KID".

Il est vrai qu'il y a quelques peaux d'agneaux employées dans la fabrication des gants fins, et encore que les peaux d'agneau fines ne soient pas aussi bonnes que les belles peaux de chevreau, un gant cependant, BIEN FAIT avec de la peau d'agneau de belle qualité, peut être considéré comme un bon gant.

On devrait comprendre aussi que le fait qu'un gant soit fabriqué avec de la peau de chevreau ne signifie pas nécessairement que ce soit un bon gant. Il y a de nombreuses qualités de peaux de chevreau et quelques-unes ne conviennent pas du tout à la confection de bons gants.

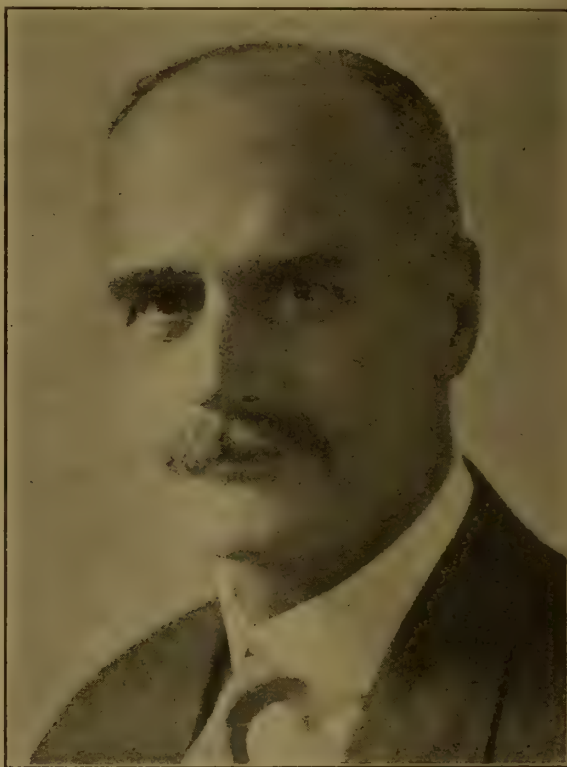
Il y a une manière—et une manière unique—pour une femme de s'assurer qu'elle achète un VERITABLE GANT DE CHEVREAU et c'est de demander à son marchand un gant portant la marque d'un des manufacturiers français bien connus.

De tels gants ne sont pas seulement faits de bonnes peaux, mais encore leurs procédés de manufacture (et ils sont très compliqués) sont confiés à la meilleure classe de main-d'oeuvre expérimentée qu'il soit possible d'obtenir.

Le gant qui en est le résultat est le meilleur gant qui soit connu au monde.

M. W. S. WELDON, COLLECTEUR DES DOUANES

Nous avons appris avec plaisir la nomination de M. W. S. Weldon comme contrôleur des Douanes, en remplacement de M. White. Toutes nos félicitations au nouveau titulaire de ce poste de confiance.



M. W. S. Weldon est né dans le "Faubourg de Québec" et fit ses études à l'école de la rue Panet. Il débuta dans le commerce au service de la maison Hodgson Somner où il resta onze ans dont sept ans comme commis des douanes; puis il devint pendant six ans, secrétaire-trésorier de la M. A. A. A. Il accepta ensuite le poste de secrétaire-trésorier de la Windsor Hotel Co., et après un an dans cette position, il devint gérant de cette compagnie, poste qu'il occupait pendant sept années pour devenir pendant les dix années qui suivirent directeur-gérant de la même institution jusqu'en septembre 1912 date de sa démission. Depuis 1914, M. W. S. Weldon fut échevin de la cité pendant 3 ans et commissaire d'école pendant quatre ans.

LA CONSOMMATION DU POISSON

Voilà le temps du Carême revenu et avec lui l'époque de la consommation importante du poisson. Cette année, cette consommation sera d'autant plus considérable qu'au devoir religieux s'ajoute un devoir national, dans cette pratique. Le poisson est en effet le meilleur succédané de la viande et son prix meilleur marché doit le recommander à toutes les ménagères. Au marchand à en pousser la vente activement non seulement pour s'attirer des ventes immédiates, mais pour créer une demande constante qui lui sera profitable tout le long de l'année, et qui aidera en même temps le pays à supporter plus allègrement le fardeau de la guerre.

LA REGLEMENTATION DES BOULANGERIES

Il a été ordonné:

1. Que dès et après le 1er jour de mars 1918, aucune personne, firme ou corporation, faisant usage de cinq barils de fleur par mois ou plus, pourra fabriquer du pain, des gâteaux ou autres produits de pâtisserie pour les vendre, avant d'avoir au préalable obtenu du Contrôleur des Vivres, une licence qui s'appellera "licence de boulanger," excepté les hôtels, les restaurants qui ne font du pain que pour les clients de leurs établissements et non pas pour être vendu au comptoir.

2. Que toutes applications pour telles licences devront être faites d'après la formule no 5 ci-incluse.

3. Que toutes licences expireront le 31 décembre de chaque année.

4. Dès et après le premier jour de mars 1918, aucun boulanger ne fera du pain, des "rolls", des pâtisseries ou autres produits de boulangeries, en se servant de la farine de blé autre que la farine à pourcentage fixe, tel que prescrite dans les Ordres du Contrôleur des Vivres, numéros onze et quinze, sans une permission par écrit du Contrôleur des Vivres.

5. Le porteur d'une licence ne pourra fabriquer du pain et l'offrir en vente que des poids suivants spécifiés et de la manière suivante: savoir:

Dans la province de la Colombie-Britannique, 18 onces, mais ne devant pas excéder 19 onces.

Dans la province d'Alberta, Saskatchewan, 20 onces, mais ne devant pas excéder 21 onces.

Dans la province de Manitoba, 16 et 20 onces, mais ne devant pas excéder 17 et 21 onces respectivement.

Dans la province d'Ontario, 12 onces et 24 onces, mais ne devant pas excéder 13 onces et 25 onces respectivement.

Dans la province de Québec, 24 onces, mais ne devant pas excéder 25 onces, excepté la ville de Hull, le village de la Gatineau et le village d'Aylmer, où les poids sont de 12 et de 24 onces, mais ne devant pas excéder 13 onces et 25 onces respectivement.

Dans les trois provinces connues sous le nom de "Provinces Maritimes", 24 onces, mais ne devant pas excéder 25 onces.

Les poids spécifiés plus haut devront être des poids net, de "rolls" non enveloppés, douze heures après avoir été cuits, et quand les pains sont cuits doubles, chaque pain, quand il sera séparé, devra avoir le poids requis par ce règlement.

6. Le porteur d'une licence pourra fabriquer des "rolls" et les offrir en vente dans les poids seulement de 1 once ou de 2 onces chaque, et les dits "rolls" devront être cuits dans des moules et non sur le bas de fourneau.

Les poids mentionnés plus haut devront être des poids net, de "rolls" non enveloppés, douze heures après avoir été cuits, et quand les "rolls" sont collés les uns aux autres ou qu'ils sont séparés, chaque "roll" devra avoir le poids requis par ce règlement.

7. Les poids reconnus et ici établis, seront déterminés en prenant une moyenne d'un lot de pas moins de vingt-cinq pains comme unité, ou de cinq douzaines de "rolls" comme unité et chaque pain ou "roll" ne devra pas avoir moins que le poids minimum ou plus que le maximum du poids prescrit par les règles et règlements.

8. Le porteur d'une licence, en fabricant le pain ou les "rolls" ne devra pas faire usage pour chaque baril de farine de cent quatre-vingt-seize livres, des ingrédients suivants en poids excédant:

Sucre.—Plus de 2 livres de sucre de canne ou de betterave, y compris le sucre contenu dans le lait concentré ou en poudre si on en fait usage.

Extrait de malt ou farine de malt.—Plus de 2 livres, si l'on n'emploie pas de malt l'équivalent en poids en sucre peut être utilisé.

Graisses (soit végétales ou animales, ou leurs composées).— Plus de 2 livres.

Lait.— Plus de 6 livres de lait écrémé liquide ou son équivalent en lait concentré ou en poudre.

9. Le porteur d'une licence en fabriquant son pain ou ses "rolls" ne pourra pas ajouter de sucre ou de matières grasses à la pâte pendant le procédé de cuisson, ou au pain ou aux "rolls" après qu'ils sont cuits.

10. Les boulangers ne fabriqueront qu'un pain simple ou double cuits ensemble et sans être coupés; pourvu que le pain contenant pas moins de trente-cinq pour cent (35 pour 100) de fleur d'orge puisse être cuit sur la base du fourneau de deux dimensions seulement, soit: en forme ronde ou en longues.

11. Jusqu'à nouvel ordre, il sera défendu d'envelopper le pain ou de l'entourer avec une bandelette en papier.

12. L'étiquette du pain sera permis aux fabricants de pain.

13. Le porteur d'une licence ne pourra fabriquer, distribuer vendre ou tenir aucuns produits des boulangeries et réaliser

dessus une commission, un profit ou une surcharge qui serait injustes, exorbitants, déraisonnables, discriminatoires.

14. Tout porteur d'une licence, en vendant des produits de la boulangerie, devra fournir ces produits aux consommateurs de la façon la plus directe possible en évitant tout retard déraisonnable. La revente dans le même commerce sans justification suffisante, surtout si le résultat doit être une augmentation dans les prix courants au marchand de détail ou au consommateur sera considérée comme une pratique malhonorable.

15. Le porteur d'une licence ne devra pas acheter, vendre, emmagasiner ou revendre ou manier autrement ou faire le commerce d'aucuns produits alimentaires dans le but d'augmenter les prix d'une façon déraisonnable, ou d'imposer une restriction sur ces produits, ou de monopoliser ou tenter de monopoliser, soit d'une façon locale ou générale aucuns de ces produits.

16. Le porteur d'une licence ne devra pas détruire aucuns produits et ne devra pas commettre de gaspillage, ou permettre des détériorations qui pourraient être évitées en rapport avec la fabrication, la distribution ou la vente d'aucuns produits de boulangerie.

17. Le porteur d'une licence ne pourra pas, sans le consentement écrit du Contrôleur des Vivres pour le Canada, ou de son représentant autorisé, avoir en main ou avoir en possession ou sous contrôle par contrat ou autrement, en aucun temps, de la fleur en une quantité excédant les besoins raisonnables de son commerce, requise pour lui pour une période de trente jours. POURVU, CEPENDANT, que cette règle n'empêche pas le porteur d'une licence d'avoir en transit assez de fleur pour maintenir le stock du porteur de la licence, dans la proportion ici prescrite.

18. Le porteur d'une licence ne devra pas reprendre du pain ou autres produits de boulangeries, ou faire tels paiements, ou accorder un crédit, à aucun détaillant pour du pain non vendu ou autres produits de boulangeries, non vendus, non plus que le porteur d'une licence, ne pourra échanger aucun pain ou produits de boulangeries pour d'autre pain ou produits de boulangeries qu'il a vendus.

19. Le porteur d'une licence ne devra émettre, ou rendre public, ses prix du marché, ou faire aucune déclaration à qui que ce soit au sujet des produits alimentaires, lesquelles déclarations ne peuvent être vérifiées soit par ses propres livres ou par les rapports des autres porteurs de licences, et ne devra pas faire d'autres déclarations erronées qui peuvent avoir pour résultat de faire augmenter les prix d'aucuns produits alimentaires.

20. Le porteur d'une licence devra porter sur chaque contrat, commande, acceptation de commande, facture, liste de prix et autres, émis ou signés par lui, les mots "Numéro de licence du Contrôleur des Vivres du Canada", suivi du numéro de la licence. Aucun porteur d'une licence ne devra avec connaissance de cause acheter aucuns produits alimentaires ou acheter tels produits pour aucune personne qui devrait avoir une licence d'après les ordres émis plus tard, à moins que cette personne ne se soit procurée telle licence et se soit soumise aux exigences de la présente règle.

21. Que les impôts suivants seront attachés à une licence pour fabriquer des produits des boulangeries:

Quand la vente ne dépasse pas \$10,000 par année	\$ 5.00
Quand la vente ne dépasse pas \$50,000 par année	10.00
Quand la vente ne dépasse pas \$100,000 par année	15.00
Quand la vente ne dépasse pas \$200,000 par année	25.00
Quand la vente ne dépasse pas \$300,000 par année	30.00
Quand la vente ne dépasse pas \$400,000 par année	40.00
Quand la vente ne dépasse pas \$600,000 par année	60.00

et \$5 pour chaque \$50,000 additionnel ou fraction de ce chiffre, de la valeur représentée par la vente.

Daté à Ottawa, ce 9e jour de février 1918.

LE RAPPORT DE BRANDRAM-HENDERSON, LIMITED

L'assemblée annuelle de Brandram-Henderson, Limited a été tenue à Halifax le 20 février courant. Le Bureau des directeurs a été réélu. Le rapport financier soumis, et que nous publions en détail dans le présent numéro, montre que la Compagnie a passé une année commerciale des plus prospères, le total des profits de manufacture et d'affaires étant de \$221,429.52.

A la fin de l'année dernière, la balance des profits reportés s'élevait à \$349,464.80 qui, ajoutés aux chiffres donnés ci-dessus donnent un total de \$570,894.02 au crédit du compte de profits et pertes.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été très fort cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No. 3	1.14 1.15
Avoine d'alimentation No. 1	1.12 1.13
Avoine d'alimenta-	
No. 2	1.10 1.11
Avoine blanche d'Ontario	
No 2	1.13
Avoine blanche d'Ontario	
No. 3	1.12
Avoine blanche d'Ontario	
No 4	1.11

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$11.10 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.20, et les plus petites quantités pour boulangers et épiciers se vendent à \$11.30 livrées.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendue \$35 à \$37; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$66 à \$68, et la moulée mélangée, de \$58 à \$60, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée à \$5.50 en sacs en jute et \$5.40 en sacs en coton de 90 livres.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé, avec ventes de lots de chars de No 2 à \$15.50; de No 3 à \$14.00 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

LES OEUFs

Par suite des approvisionnements limités le marché des oeufs est en forte hausse.

Nous cotons:
Oeufs du jour. . . 0.68 0.70

Oeufs frais d'automne.	0.58	0.60
Oeufs de choix des glacières	0.52	0.54
Oeufs No 1 des glacières	0.48	0.50
Oeufs No 2 des glacières	0.45	0.47

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

Nous cotons:

	La livre.	
Dindes	0.35	0.36
Poulets nourris au lait.	0.35	0.36
Poules de choix	0.27	0.30
Canards	0.28	0.30
Oies	0.26	0.28

LES POMMES DE TERRE

De bonnes affaires continuent à se faire en pommes de terre dans le commerce de gros et le ton du marché est ferme, avec des ventes de Montagnes Vertes à \$2.15, de blanches d'Ontario à \$2.00, et de rouges à \$1.90, le sac de 80 livres ex-magasin.

LES FEVES

Le commerce des fèves est meilleur. Nous cotons:

Fèves triées, 3 livres	
Canadiennes	8.00 8.25
Fèves triées, 5 livres	7.50 7.75
Fèves Yellow Eye	
oeil jaune)	7.00 7.25
Fèves Japonaises	7.75 8.00

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars de \$19.75 à \$20.00 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$27.50 à \$28.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est

manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.32	0.33
Jambons, 12 à 15 livres	0.31	0.32
Jambons poids lourds	0.30	0.31
Bacon pour breakfast	0.40	0.41
Bacon de choix Windsor	0.42	0.43
Bacon Windsor dé-sossé	0.44	0.45

LE BEURRE

Le marché du beurre a été assez actif aux prix ci-dessous:

Beurre de crèmerie	
supérieur de septembre et octobre	0.50 1/2 0.51
Beurre fin de crèmerie, de septembre et octobre	0.49 1/2 0.50
Arrivages courants	0.47 1/2 0.48 1/2
Beurre de ferme fin	0.41 1/2 0.42

LES SIROPS DE BLE-D'INDE

Les sirops de blé-d'Inde sont cotés comme suit:

Barils d'environ 700 livres, 0.07 1/2 barils et 1/4 barils, 1/4c de plus la livre.	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	4.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse	5.20
Boîtes de 10 livres, 1/2 doz. à la caisse	4.95
Boîtes de 20 livres, 1/4 doz. à la caisse	4.90
2 gals., seaux de 26 livres, chaque.	2.15
3 gals., seaux 38 1/2 livres, chaque.	3.25
5 gals., seaux 65 livres chaque.	5.25

LES SUCRES

Les cotations sont comme suit:

Les 100 livres	
Atlantic Sugar Co., extra granulé	8.40
Acadia Sugar Refinery, granulé,	
St. Lawrence Sugar Ref. granulé	8.40
Canada Sugar Ref., granulé.	8.40
Dominion Sugar Co., crystal, granulé	8.40

Voulez-vous doubler votre chiffre d'affaires ?

Nous vous y aiderons en vous fournissant l'occasion exceptionnelle d'offrir à vos clients un cadeau de grande valeur sans qu'il vous en coûte un sou.

CORONA—

Marque de Qualité



Demandez-nous des informations et notre réponse vous convaincra immédiatement. Notre système est nouveau et unique; il n'est nullement question de loterie; ce n'est ni plus ni moins qu'un concours vous permettant d'offrir à votre clientèle un magnifique phonographe, jouant tous les disques, d'une valeur de \$135.00.

Nous vous fournissons tous les accessoires nécessaires pour ce concours, et de plus, nous créons pour votre magasin une demande considérable qui constituera une véritable innovation dans votre manière de commercer.

Ecrivez-nous sans tarder pour plus amples détails. Votre demande d'information ne vous engage absolument en rien. Les plus diligents seront les premiers servis; hâtez-vous, car nous n'acceptons qu'un seul marchand par localité. Soyez donc le premier à nous écrire si vous désirez augmenter votre chiffre d'affaires. Notre nouveau système ne peut manquer de vous intéresser vivement; il est très pratique et s'adapte à n'importe quel genre de commerce.

Corona Phonograph Co., Reg'd

80a St. Denis

Montréal

Téléphone Est 1719.

BRANDRAM-HENDERSON

LIMITED

ETAT GENERAL DE L'ACTIF ET DU PASSIF AU 30 NOVEMBRE 1917.

ACTIF	
Fixe:	
Immeubles, Bâtisses, Usines et Matériel, Clientèle, Droits de Brevets	\$1,785,920.42
Placements	3,630.00
Total de l'actif fixe	\$1,789,550.42
Courant:	
Marchandises	712,756.75
Comptes à recevoir	348,096.75
Billets à recevoir	2,121.75
Argent en mains et en Banque	29,030.00
Total de l'actif courant	1,092,005.44
Obligations différées	8,416.92
	<u>\$2,889,972.78</u>
PASSIF	
Fixe:	
Actions ordinaires, \$970,000.00	
Actions privilégiées \$500,000..	\$1,470,000.00
Obligations	382,300.00
Réserve pour rachat d'obligations	117,700.00
Compte de primes sur obligations	3,806.35
Réserve pour dépréciation	47,500.00
Total du passif fixe	2,021,306.35
Courant:	
Emprunts aux banques	267,981.74
Billets à payer	1,352.09
Comptes à payer	152,902.67
Réserve pour dividende No 25 sur actions privilégiées payable le 2 janvier 1918	8,750.00
Réserve pour intérêt sur obligations	3,846.30
Réserve pour taxe de guerre	21,648.71
Total du passif courant	456,481.51
Surplus	412,184.92
	<u>\$2,889,972.78</u>

Audité et vérifié,

P. S. ROSS & SONS,

Comptables enregistrés.

Montréal, 4 janvier 1918.

COMPTE DE PROFITS ET PERTES POUR L'ANNEE EXPIREE LE 30 NOVEMBRE 1917.

CREDIT	
Par Balance rapportée du 1er décembre 1916..	\$349,464.80
Profits Nets, déduction faite des frais du Bureau Principal	221,429.22
	<u>\$570,894.02</u>
DEBIT	
A Intérêts sur Obligations payés et à payer	\$22,528.93
Dividendes sur Actions Privilégiées payés et à payer	35,000.00
Réserve pour Dépréciation	\$ 7,500.00
Réserve pour fins spéciales	10,000.00 17,500.00
Fonds d'amortissement pour Rachat d'obligations	15,600.00
Dividende sur actions ordinaires ..	29,100.00
Taxe de guerre pour deux ans, jusqu'au 30 novembre 1916, moins réserve pour la première année ..	31,917.67
Donations patriotiques	7,062.50
	<u>158,709.10</u>
Balance au Crédit du Compte de Profits et Pertes au 30 novembre 1917	<u>\$412,184.92</u>

Audité et Vérifié,

P. S. ROSS & SONS,

Comptables Enregistrés.

Montréal, 4 janvier 1918.

RAPPORTS DES DIRECTEURS

Aux Actionnaires de BRANDRAM-HENDERSON, LIMITED.

Vos directeurs vous présentent ci-joint leur onzième rapport annuel avec le compte de l'actif et du passif et un résumé du compte de profits et pertes pour l'année expirée le 30 novembre 1917.

Les profits nets pour l'année se sont élevés à \$221,429.22, qui, avec la balance de \$349,464.80, reportée de l'année précédente, forment la somme de \$570,894.02 au crédit du compte de profits et pertes. Sur cette somme on a payé les intérêts sur les obligations au 30 septembre et l'on a prélevé une réserve pour les intérêts d'octobre et de novembre ainsi que le dividende des actions privilégiées payé et à payer. La somme de \$7,500.00 a été mise en réserve pour dépréciation ainsi qu'une autre somme de \$10,000.00 comme réserve spéciale pour dépréciation de manière à parer à tout ce qui peut arriver. La somme de \$10,000.00 a été absorbée par le dividende de 3 pour cent payé sur les actions ordinaires en février dernier, et la somme de \$7,062.50 pour couvrir les donations patriotiques pendant l'année. Du fait de l'insuffisance d'informations de la part des autorités, une somme disproportionnée a été mise de côté il y a un an, pour la première année de taxe de guerre, et en conséquence il est devenu nécessaire de donner à cette époque la somme de \$31,917.67. La somme de \$15,600.00 a été appliquée pour fins de fonds d'amortissement, ce qui laisse une balance de \$412,184.92.

Le coût total de l'entretien et du renouvellement des immeubles a, comme dans les années passées, été porté au compte des dépenses d'opérations.

L'augmentation dans le passif courant est due à un plus grand volume d'affaires, nécessitant des stocks plus considérable comme montré par les inventaires, et aussi au coût plus élevé des matières premières.

Messieurs P. S. Ross & Sons, comme par le passé, ont audité les livres et les comptes et leur rapport est soumis ci-joint.

Vos directeurs sont heureux de faire rapport que les ventes et les profits dans tous les départements et divisions de la Compagnie, à l'exception de la section des Munitions, ont montré des augmentations notables. Ces augmentations ont été suffisamment importantes pour compenser le déclin matériel dans la vente des obus, occasionné par les nouvelles méthodes du Bureau des Munitions, expliquées dans notre dernier rapport.

En vue de développer d'une manière satisfaisante nos affaires, en Colombie-Anglaise, nous avons trouvé désirable d'établir un dépôt à Vancouver et du fait du fort sentiment en faveur des organisations provinciales, une charte séparée a été obtenue pour faire affaires sous le nom de "Brandram-Henderson of British Columbia, Limited." Nous avons perfectionné nos méthodes de vente pour tout le Dominion, avec des points de distribution à Halifax, Saint-Jean, Montréal, Toronto, Winnipeg, Edmonton, Calgary et Vancouver.

L'établissement d'un département de spécialités navales avec une direction séparée a été décidé et mis en vigueur en juin dernier, de façon à répondre d'une façon plus efficace à la demande sans cesse croissante pour peintures et articles techniques pour fins de construction navale.

Une caractéristique du commerce de l'année a été la rapide augmentation du commerce d'exportation, justifiant la nomination de plusieurs représentants étrangers nouveaux, qui tous font de bonnes affaires.

Vos directeurs ont payé les dividendes habituels sur les actions privilégiées et recommandent à présent le déboursé de 4 pour cent sur les actions ordinaires, payables 1 pour cent par trimestre au 1er mars, au 1er juin, au 3 septembre et au 30 novembre aux actionnaires inscrits un mois avant les dates des paiements trimestriels.

Pour les directeurs,

GEORGE HENDERSON,

Président.

Montréal, 10 janvier 1918.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES LEVIERS ET RATEAUX DE PELOUSE

Des hausses ont été enregistrées pour les leviers cette semaine. Ils sont cotés à présent à \$8.50 les 100 livres. Les prix précédents variaient de \$7.50 à \$8.00.

Les rateaux de pelouses dans certains centres sont aussi en hausse, et les prix respectifs sont: les rateaux 20 dents, en broche se vendant précédemment à \$.600 la douzaine, se vendent à présent à \$9.00 et les 24 dents se vendant précédemment à \$6.25 la douzaine sont avancés à \$9.75 la douzaine. Les augmentations dans les manches et autres articles ont provoqué en partie, ces augmentations.

LE CABLE DE COTON ET LA CORDE

Des avances de proportions considérables ont été faites sur les câbles de coton et autres lignes, cette semaine.

Le câble de coton est coté à présent de 60c à 61c la livre pour le 1/16 et pour le 1/4 de pouce et calibre plus grand, 59c et 60c.

La corde d'ombre se vend à \$1.95 la douzaine, pour le No 3 1/2; \$3.15 pour le No 4; \$4.30 pour le No 4 1/2; et \$11.75 pour le No 5. Les clothes-lines de coton se vendent plus cher, à \$2.16 pour les 30 pieds; \$2.66 pour les 40 pieds; \$3.21 pour les 48 pieds; et \$3.98 pour les 60 pieds.

La ficelle n'a pas montré de hausse.

La mèche à chandelle est aussi en hausse et est cotée à 60c la livre.

LES SCIES ET LES PINCES

Des hausses ont été notées sur certaines lignes Disston et encore qu'elles ne soient pas bien défi-

nies, la hausse en général s'évalue à 10 pour 100. Les lignes affectées sont les scies, compas et à bois, les scies transversales, et une ou deux autres lignes. Les truelles à brique et les tourne-vis No 9 et No 32 ont subi une hausse similaire. Les pinces Utica ont été augmentées de 20 pour 100.

LES TUYAUX DE FER

Les tuyaux de fer ont subi une hausse de 2 pour cent. Les stocks semblent être abondants, mais pas excessifs.

LES CLOUS EN BAISSÉ

Les clous de broche ont marqué une baisse de 25c la keg, ce qui en porte le prix à \$5.25. La broche en acier mou a aussi déclinée et est maintenant vendue à un prix de base de \$6.25.

Les clous coupés sont encore à \$5.60 de base.

LES TUYAUX DE PLOMB — LE ZINC EN FEUILLES

Il y a fermeté pour les tuyaux de plomb et le zinc en feuilles, quoique sans tendance à la hausse.

Les cotations sont comme suit:

Tuyaux de plomb, la livre . . 0.14

Tuyaux de dégagement, la

livre 0.15

Trappes et coudes en plomb,

la livre net liste

Lead wood, la livre 0.14

Plomb en feuilles, 3 à 3 1/2 li-

vres au pied carré, la li-

vre 0.12 1/2 0.13

Plomb en feuilles, 4 à 8 li-

vres au pied carré, la li-

vre 0.11 1/2 0.12 1/2

Feuilles coupées, 3/4c la livre en

plus et feuilles coupées en mesu-

res spéciales, 1c la livre en plus.

Soudure, garantie, la livre. 0.42 1/2

Soudure, stricte, la livre. . 0.39 1/2

Soudure commerciale, la li-

vre 0.36 1/4

Soudure, wiping, la livre. . 0.38 1/2

Soudure, en tige, la livre . . 0.45

Zinc en feuilles, la livre . . . 0.26

L'HUILE DE CHARBON ET LA GAZOLINE

Il y a eu de bonnes affaires faites en huile de charbon et en gazoline, et les prix se maintiennent comme suit: Gazoline, 32 1/2 cents le gallon; huile de charbon, Roaylite, 17 cents; Polarine, 20c, et Electroline, 20 cents.

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:

Montréal.

Fer en barre commun, les

100 livres \$4.55

Fer raffiné, les 100 livres . . 4.80

Fer pour fers à cheval, les

100 livres. 4.80

Fer de Norvège 11.00

Acier mou 5.05

Acier bandé 5.05

Acier sleigh shoe 5.05

Acier tiré 5.25

Acier Toe Calk, les 100

livres 5.95

Acier, outils de mine, la li-

vre 0.17 1/2 0.19

Acier pour outils Black

Diamond 0.18 0.19

Acier à ressorts 6.50

Acier de machine fini

fer 5.10

Acier Harrow tooth 5.20

Acier fondu Black Dia-

mond 0.20 0.21

L'HUILE DE LIN EN HAUSSE DE 2c.

Le marché de l'huile de lin a marqué une fermeté qui s'est traduite par une hausse de 2c, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon Impérial	Brute	Bouillie
1 à 4 barils . .	\$1.54½	\$1.56½	
5 à 9 barils . . .	1.53	1.54½	
10 à 25 barils .	1.52	1.54½	

LA TEREVENTHINE

La térébenthine a plutôt tendance à la baisse. Nous cotons:

Térébenthine	Le gallon Impérial	
5 liv. et plus . . .	\$0.69	\$0.71
Lots de 1 baril . . .	0.70	0.72
Petites quantités	0.83	

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.-00 les 100 livres; lots d'une ton-

ne, \$15.50 les 100 livres, et plus petites quantités, \$15.85 les 100 livres.

LE MASTIC

En vrac, casks, \$4.10 les 100 livres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastic bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

VERNIS ET EMAILS

Il y a eu une avance nette de 10 pour 100 sur les vernis et emails. Les nouveaux différentiels sont comme suit: Demi gallons, 15c; quarts, 30c, ½, 60c et 1-16, \$1.20

LES BROSSES A PEINTURE

Il a été annoncé une hausse dans les brosses Boeckh. Cette hausse affectera la ligne toute entière et couvrira les brosses pour peintures et vernis, les balais d'écurie et de planchers, brosses pour tapisserie et à kalsomine, et autres lignes régulières et spéciales. L'avance sera peu conséquente et les escomptes seront à présent, de 50 pour 100 et 100 pour 100.



UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la cité de Montréal,

LE VENDREDI, PREMIER JOUR DE MARS prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et officiers de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le député shérif,

P.-M. DURAND.

Bureau du shérif,

Montréal, 8 février 1918.

MASTIC

Fait des meilleures matières premières qu'il soit possible d'obtenir, par nos procédés spéciaux de moulage.

Cela vous paiera de prendre en stock le mastic de la marque "M R.M."

En boîtes en fer-blanc, boîtes en fer, barils ou caques.

POINTES EN ZINC POUR VITRIERS

En paquets d'une demi livre.

BLANC DE PLOMB

Le blanc de plomb pur, marque "Tiger" est un blanc de plomb auquel on peut se fier; voilà 50 ans qu'il donne satisfaction.

Prix fournis gracieusement sur demande.

THE MONTREAL ROLLING MILLS CO.

MONTREAL

P.Q.

Nombre de Bonnes Caractéristique

En fait autant que dans le nom.

La forme des dents des limes "Famous Five" a été déterminée après bien des expériences.

Différentes formes et profondeurs sont faites, selon le travail auquel est destiné la lime.

En conséquence, vous pouvez obtenir pour vos clients, une lime "Famous Five" qui coupera plus rapidement et laissera la meilleure surface sur toute espèce de matériel.

En outre, une lime "Famous Five" restera dure et coupante le plus longtemps possible.

Les qualités de coupant de ces limes en ont fait des étalons de qualité. Vos clients peuvent s'y fier entièrement.

Spécifiez-les en commandant à votre fournisseur.

Ce sont :

**Kearney and Foot
Great Western
American
Arcade
Globe**

FAITES EN CANADA PAR



Tout marchand peut s'attirer l'amitié
des enfants et en tirer un
bon profit en tenant

le Coursier de Bébé

(KIDDIE-KAR)

CHAMPION

CHAMPION



Modèles même pour les plus petits. Ce jouet très attrayant combine de nombreuses qualités exclusives de durée, de solidité, de facilité de propulsion et de confort.

Il fait selon le dicton :

**"La Joie des Enfants,
la Tranquillité
des Parents"**

Il n'est pas dangereux à manier, donne un exercice sain à l'enfant et ne se brise pas facilement.

Il y a un bon profit pour vous M. le Marchand.

Ecrivez-nous pour prix et conditions.

La Cie Wisintainer & Fils, Incorporée

Manufacturiers de Cadres et Miroirs
Bureau et Magasin : 58-60 BOULEVARD SAINT-LAURENT
(près rue Craig)

Manufacture : 7 RUE CLARKE
Téléphone Main 5082 MONTREAL (Qué.)

TOLE GALVANISEE

"QUEEN'S HEAD"

"FLEUR DE LIS"

"REDCLIFFE"

Toujours en demande

JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

Bristol—Newport—Montréal

A. C. LESLIE & CO. Limited

Gérants de la Succursale Canadienne

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts : 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture : Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.



Système du Fonds de Pension de Dominion Rubber

Détails du Système de Pension adopté par la Canadian Consolidated Rubber Co. Limited, pour ses employés



1. NOM Le nom du système est: Système de Pension de la Canadian Consolidated Rubber Co., Limited.

2. OBJET Après soigneuse considération du sujet et examen des systèmes de pension existants, la Compagnie a adopté le plan suivant, comme étant le plus libéral pour les employés, qui, par un long et loyal service ont gagné une retraite honorable.

3. DEFINITIONS a. Dans les règlements, le mot "Compagnie" devra signifier la Canadian Rubber Co., Limited, ou ses successeurs.

b. "Président" et "Bureau des Directeurs" devront signifier le Président et le Bureau des Directeurs de la Compagnie.

c. Le mot "Comité" devra signifier les personnes nommées par le Bureau des Directeurs pour administrer le Plan de Pension, selon les réglementations approuvées.

d. Le mot "employés" devra signifier les personnes qui ont reçu une compensation régulière et définie de la Compagnie, autre qu'une pension ou un honoraire.

e. L'expression "terme d'emploi" devra signifier la période d'emploi continué au service de la Compagnie, ou de toute compagnie ou toutes compagnies subsidiaires à la dite Compagnie, alliées avec elle ou prédécesseurs de cette Compagnie, et devra comprendre tout le temps d'emploi qu'il ait été commencé avec l'adoption de ce plan ou non.

f. L'expression "emploi continué" devra signifier au service de la Compagnie d'une façon continue, sans interruptions de quelque espèce que ce soit excepté celles dues aux absences par permission, à la maladie, aux blessures, ou arrêt temporairement nécessité, du fait de la réduction de pouvoir ou pour toute autre raison, les dits cas étant sujets à la discrétion de la Compagnie; mais quand une telle absence dépassera six mois en douze mois consécutifs, elle devra être déduite dans le calcul de la longueur du service. Dans tout autre cas que ceux mentionnés, si une personne est réemployée après une interruption dans la continuité de ce service, elle sera considérée, pour les fins de ce plan, comme un nouvel employé.

4. COMITE DE PENSION a. Il y aura un comité de cinq membres au moins et de sept au plus, nommé par le Bureau des Directeurs pour servir durant son plaisir, et qui sera appelé le Comité de Pension. Ce Comité sera chargé de l'administration de ce plan.

b. Le Comité aura les pouvoirs spécifiques qui lui auront été accordés de temps en temps par le Bureau des Directeurs. Les exceptions ou dérogations aux règlements ainsi posés, devront dans tous les cas, être sujets à l'approbation du Comité Exécutif du Bureau des Directeurs de la Compagnie.

c. Il devra apporter sa détermination concluante pour toutes les parties, dans toutes les questions s'élevant à propos de l'administration de ce plan.

d. Il adoptera les lois et règlements de procédure qui pourront être trouvés nécessaires, sujets à l'approbation du Bureau des Directeurs.

e. Il aura le pouvoir d'employer un secrétaire et tels autres assistants suivant les besoins d'administration du plan.

5. FONDS DE PENSION La Compagnie appropriera certaines sommes d'argent de temps

en temps suivant les nécessités d'administration du Fonds, et aucune contribution ne sera demandée ni reçue d'aucun employé de la Compagnie.

6. ELIGIBILITE a. Tous les employés de la Compagnie engagés dans quelque travail que ce soit, et établis n'importe où, sont éligibles à une pension comme spécifiée ci-dessous:

b. Tout employé male qui a atteint l'âge de vingt ans ou plus, et toute employée femme qui a atteint l'âge de soixante ans et dont le terme d'emploi a été de vingt ans ou plus, peuvent, avec l'approbation du Comité de Pension se retirer du service actif, s'ils le désirent et devenir titulaires de pensions.

c. Tous les employés males qui ont atteint l'âge de soixante ans et dont le terme d'emploi a été de vingt ans ou plus, et toutes les employées femmes qui ont atteint l'âge de cinquante-cinq ans et dont le terme d'emploi a été de vingt ans ou plus, peuvent, à la volonté du Comité de Pension, être retirés du service actif et devenir éligibles pour des pensions.

7. PENSIONS POUR INCAPACITE A la discrétion du Comité et avec l'approbation des Directeurs, tout employé qui est devenu totalement incapable de travailler soit pour cause de maladie ou de blessure, pour laquelle incapacité nulle compensation n'a été prévue, et dont le terme d'emploi a été de quinze ans ou plus, peut être retiré du service actif et favorisé d'une pension. Si une semblable pension est accordée, elle le sera pour une période à déterminer par le Comité, et si en aucun temps durant la dite période, l'employé recouvre suffisamment de santé pour reprendre le travail actif, la pension pourra être discontinuée par l'action du Comité. Si l'employé re-entre au service de la Compagnie au moment où la dite pension est discontinuée, il sera éligible à une pension sous les réglementations énoncées, et la période d'absence pendant le versement de la pension d'incapacité, sera considérée comme une permission d'absence et non comme une interruption dans la continuité du service de l'employé.

8. LE MONTANT DES PENSIONS a. Le montant annuel des dites pensions sera égal à un pour cent du salaire annuel moyen pendant les dix années précédant la retraite, multiplié par le nombre d'années d'emploi, mais ces pensions ne devront pas être de plus de \$5,000.00 par an, ni de moins de \$240.00 par an.

Par exemple, si le salaire annuel moyen d'un employé pour les dix dernières années de service, est de \$1,000.00 et s'il a été au service de la Compagnie pendant trente ans, il recevra 1 pour cent de \$1,000.00, soit \$10.00 multipliés par 30, soit \$300.00 par an, ou \$25.00 par mois.

b. En cas de difficultés spéciales à déterminer avec une exactitude pratique le salaire annuel moyen pour les dix années qui ont précédé la retraite, le Comité peut, à sa discrétion, prendre un nombre plus petit d'années consécutives pour fins de détermination d'un salaire annuel moyen équitable.

9. LE PAIEMENT Les pensions seront payées au pensionné personnellement, le premier de chaque mois, de la date de la retraite jusqu'à la mort de l'employé, à moins qu'elles ne soient suspendues pour des raisons comme celles décrites dans ce plan, ou dans les cas d'un pensionné

homme laissant une veuve, ou d'un pensionné homme ou femme laissant des enfants mineurs, alors qu'elles seront continuées pendant trois mois après la mort, payables à la veuve dans le premier cas et au tuteur ou autre représentant légal des enfants mineurs dans le second cas, pour être appliquées comme tout autre bien du défunt, dans l'intérêt des enfants mineurs.

10. PREVISIONS GENERALES a. Ni l'action du Bureau des Directeurs en établissant ce Plan de Pension, ni toute autre action subséquente prise par le Bureau des Directeurs ou le Comité de Pension ne pourra être interprétée comme donnant à un officier ou à un employé ou agent de la Compagnie le droit de service ou quelque droit à une pension, et la Compagnie se réserve expressément le droit et le privilège de décharger de ses fonctions en tout temps, tout officier, employé ou agent, lorsque les intérêts de la Compagnie l'exigent, à son jugement, et ce sans obligation de pension ou autre allocation autre que le salaire ou les gages dus et impayés.

b. Le Bureau des Directeurs peut annuler, changer, ajouter à, ou amender d'une manière ou d'une autre, l'une ou toutes les prévisions contenues dans ce plan ou adoptées subséquemment par le Bureau des Directeurs en ce qui concerne ce système, et peut en aucun temps rejeter toute action prise par le Comité de Pension.

c. La Compagnie garantit que, lorsqu'une pension a été accordée à un employé particulier, elle continuera à verser cette pension pendant la vie de l'employé particulier et comme spécifié en ce qui concerne la veuve et les enfants mineurs, ces versements sujets cependant, aux prévisions et conditions des réglementations établies par le Bureau des Directeurs ou le Comité de Pension. Il est entendu que le paragraphe 10b donné ci-dessus, ne devra pas affecter cette garantie.

d. Les transports de pension sous ce système, ne seront ni permis ni reconus.

e. Les pensions peuvent être suspendues ou terminées, à la discrétion du Comité, en cas de mauvaise conduite grossière, ou de toute conduite préjudiciable aux intérêts de la Compagnie.

f. Tout employé à la retraite, peut, en obtenant d'abord l'approbation du Comité, s'engager dans toute occupation ou tout travail qui ne soit pas préjudiciable aux intérêts de la Compagnie. Si quelque employé retraité s'engageait dans quelque chose qui, dans le jugement du Comité, porte préjudice aux intérêts de la Compagnie, le paiement d'une pension au dit employé pourrait être suspendu ou discontinué.

g. L'emploi régulier au service de la Compagnie suspendra le droit au paiement de la pension d'un employé retraité, pendant la période où il continue le dit service.

h. Au cas où une pension serait payable sous les lois en force à présent ou établies subséquemment, du Dominion du Canada, ou de toute Province, Etat ou Pays, à un employé de la Compagnie sous de telles lois, l'excédent, s'il y en avait, du montant prescrit dans ce plan au-dessus du montant de la dite pension prescrite par la loi, devra être la pension payable d'après ce plan.

11 EPOQUE DE LA MISE EN VIGUEUR Ce plan entrera en vigueur le 1er

janvier 1918.

CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER COMPANY LIMITED

Bureaux Principaux

MONTREAL

MANUFACTURES A MONTREAL, GRANBY, QUE., ST. JEROME, QUE., KITCHENER, ONT., ELMIRA, ONT., PT. DALHOUSIE, ONT. SUCCURSALES DE SERVICE A HALIFAX, ST. JEAN, QUEBEC, OTTAWA, BELLEVILLE, TORONTO, HAMILTON, BRANTFORD, LONDON, KITCHENER, NORTH BAY, PORT WILIAM, WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, EDMONTON, CALGARY, LETHBRIDGE, VANCOUVER, VICTORIA.



La Chaussure

SECTION MENSUELLE DU "PRIX COURANT"

MONTREAL, FEVRIER 1918

No 2

Les Conditions du Marché de la Chaussure

Si l'on considère toutes les conditions du marché, il n'y a pas de raison de croire que les prix des chaussures seront sujets à quelques changements matériels pendant les prochains mois.

Les caractéristiques importantes du marché actuel sur lesquelles nous basons l'affirmation ci-dessus sont les suivantes :

Le marché des peaux est faible à présent, et inactif, mais c'est une condition très normale à cette époque de l'année, alors que des articles inférieurs sont offerts à des prix réduits.

Il est un fait reconnu aussi, c'est que les tanneurs offrent actuellement une certaine sorte de cuir à de légères réductions de prix. Cependant ils ont suivi cette pratique depuis six mois passés, non pas parce qu'ils pouvaient se permettre de le faire, mais parce qu'ils n'obtenaient pas un volume normal d'affaires et désiraient prendre des profits plus petits, ou même n'en point prendre du tout, dans le but d'obtenir assez de commandes pour garder leurs usines occupées.

La raison de ces conditions est donc simple, et claire lorsqu'on en connaît les faits.

Pendant l'année 1916, tout le monde, y compris les manufacturiers, les marchands de gros et les détaillants, s'est surchargé de stock, le marché étant en hausse.

Ce mouvement d'achats effrénés a été en lui-même un facteur de l'augmentation des prix de la matière première à un niveau plus élevé que les conditions le justifiaient réellement, mais les niveaux les plus élevés n'ont été atteints qu'après que la frénésie d'achats se fût arrêtée, et il ne fut fait que très peu d'acquisitions à ces prix maximum.

Depuis mars 1917, la réaction s'est produite. Les manufacturiers, les marchands de gros et les détaillants ont travaillé à écouler leur gros stock et ont fait comparativement peu d'achats.

Les détaillants ont acheté des marchandises en quantité raisonnable pour livraison au printemps, mais ces marchandises ne sont livrées largement sur les surplus de stocks considérables que les manufacturiers et les marchands de gros avaient en mains et qu'ils ont vendus aux détaillants à des prix basés sur le coût de la matière première avant que les prix excessifs aient été atteints.

Il était inévitable dans de telles conditions que la loi de l'offre et de la demande ramène tôt ou tard les prix de la matière première à leur niveau raisonnable, et c'est exactement ce qui est arrivé.

Ainsi donc, tandis que les prix de la peau et du cuir sont à présent légèrement réduits de leur plus haut niveau atteint au cours de la hausse dernière, ils sont en réalité au-dessus des prix proportionnés auxquels les chaussures se vendent aujourd'hui.

Une soigneuse analyse des conditions qui prévalent actuellement indique que pendant les prochains mois les prix de la matière première ne descendront pas plus qu'ils ne le sont aujourd'hui, le seul présent élément d'incertitude étant la poursuite de la guerre.

La demande considérable et toujours croissante de cuir pour fins de guerre occasionnera probablement une rareté de cuir pour semelles épaisses avec une influence correspondante sur les prix de ces articles pour usage domestique.

Dans les cuirs plus légers, la situation est plus rassurante. Il est reconnu d'une façon certaine qu'il y a à présent un bon approvisionnement de peaux, et bien qu'il ne semble y avoir aucun danger de disette pour quelque temps à venir, il n'y a pas de bonne raison pour introduire des prix plus bas.

Les manufacturiers doivent à présent acheter leurs matières premières pour les commandes d'automne.

Les commandes pour peaux et cuir reviendront donc bientôt à une base normale et, lorsque cela sera, la stabilité du marché se rétablira très rapidement.

Tels sont les faits qu'il nous a été à même de voir de nos propres yeux, il n'est pas prudent, cependant, de trop s'y fier à l'avenir, les conditions futures dépendant en grande partie de la durée de la guerre.

La politique des manufacturiers de chaussures devrait donc être de marcher sur une base conservatrice et économique pour garder les stocks aussi bas que possible et les renouveler souvent.

Cette même politique peut être recommandée également aux marchands-détaillants qui trouveront chez les manufacturiers l'aide nécessaire pour faire face à la situation actuelle.

Le Rapport qu'il doit y avoir entre le Costume et la Chaussure

Chaque fois qu'un vendeur vend une paire de chaussures qui ne s'harmonise pas avec les vêtements pour lesquels elles sont destinées, il porte un mauvais coup au succès de son département. Peu importe que la chaussure paraisse bien ou soit de style, elle perd beaucoup de valeur, si elle ne s'harmonise pas avec le reste du costume.

Par contre, quand une cliente quitte un magasin avec des chaussures choisies pour s'harmoniser avec sa robe, le commis peut se dire qu'il a mis en circulation une nouvelle annonce pour son département.

Ce n'est pas parce qu'une femme peut dire "j'ai le dernier style de chaussures," qu'elle devra les porter avec des vêtements de sport, si les dites chaussures sont uniquement pour la toilette.

Beaucoup de commis considèrent la cliente comme une personne qui doit être chaussée avec la chaussure la plus coûteuse du magasin et la plus à la mode. Il n'est pas du tout porté attention au genre de la femme, à sa personnalité, ou aux vêtements qu'elle porte.

La femme, en général, n'a pas encore appris que les chaussures sont une partie essentielle du costume bien choisi. Le temps idéal du marchand de chaussures sera arrivé lorsque les clientes seront éduquées de telle sorte qu'elles expliqueront quel style de costume elles porteront avec les chaussures qu'elles désirent acheter.

Et comme le marchand est appelé à profiter de cette attitude de la part du public, il est tout naturel qu'il lui enseigne à reconnaître ce qui constitue la bonne chaussure, pour telle époque, pour telle robe, pour tel usage, pour tel endroit. On rencontre quantité de manifestations des erreurs commises par les vendeurs de chaussures. Il suffit pour cela d'aller dans un endroit élégant; nous y trouverons, sans doute des exemples de dames bien habillées qui portent des chaussures qui vont bien avec leur costume; mais, à côté de cela, nous serons surpris du nombre d'exemples de mauvais goût. On peut dire que dans l'ensemble des femmes bien habillées il y a un gros pourcentage qui n'est pas bien chaussé.

Et de suite, la question se pose de savoir: "A qui en est la faute?" "Les femmes insistent-elles pour acheter ces chaussures, en dépit de l'avis du vendeur, ou bien est-ce le commis qui vend les chaussures sans s'enquérir de la robe avec laquelle elles doivent être portées.

Sans jeter le blâme sur quiconque pour ces erreurs, on peut les diviser en trois classes. La première des erreurs est la mauvaise combinaison de couleur. La seconde catégorie d'erreur consiste à porter des chaussures de sport avec des vêtements habillés ou vice versa, de porter des chaussures appropriées aux occasions, de toilette avec des vêtements strictement de sport. Des combinaisons peu heureuses de matériel dans les chaussures et dans le costume constituent la troisième sorte d'erreurs. Nous ne considérerons pas une quatrième catégorie d'erreurs, quoiqu'elle soit très fréquente — celles des femmes qui portent des chaussures avec des talons usés. Rien ne cause autant de dommages à un costume aussi exquis qu'il puisse être comme des chaussures négligées. Mais le département de chaussures ne saurait en être tenu responsable. Quelques exemples:—

Une femme porte un magnifique manteau de castor, un chapeau de velours crème brodé de laine, et une robe de crêpe de soie fine. Ses chaussures son en veau noir avec tiges en suède gris et talons cubains. Sans doute ces chaussures sont à la mode, mais combien il serait préférable en la circonstance qu'on leur substitue du tan au gris, ou bien que la chaussure portée soit toute noire. D'élégantes chaussures avec talons français conviendraient mieux à une robe en crêpe de soie légère que les talons cubains plus sévères.

Une autre personne remarquée dans un groupe offre un exemple encore plus frappant de mauvaise combinaison de couleurs. Son manteau de velours maron avec col et poignets en kolinsky et son chapeau en crêpe de soie légère avec un peu de ruban bleu pékiné et des fleurs artificielles étaient d'un goût parfait, mais l'effet en était complètement gâté par les chaussures tan jaunâtre qu'elle portait. Ce n'était pas une teinte de tan neutre qui aurait pu s'accommoder parfaitement avec les couleurs de son costume, mais une teinte criarde versant sur l'orange et pour accentuer encore ce contraste, les gants étaient de teinte semblable!

Une troisième personne portait un manteau de sport court en écureuil, sur une robe de velours vert foncé, avec un chapeau très chic de ruban gros grain, mais tout était déprécié par des guêtres tan sur des escarpins en cuir vernis. Si elle avait choisi les chaussures en veau noir et suède gris dont il a été question plus haut, elle aurait amélioré de cent pour cent son habillement, parce que le suède gris se serait harmonisé avec l'écureuil gris de son manteau. Son aspect offrait un effet distinct de sportswomen, et des chaussures de sport auraient mieux convenu.

Une jeune fille de dix-huit ans portait un manteau de sport nutria sur une jupe de velours carreauté. Son chapeau était un tam de velours; mais les chaussures n'étaient pas du tout en rapport. Elles étaient en cuir verni et en chevreau brun. En pareil cas, la combinaison de couleur est très bonne, mais des semelles plus pesantes et des talons cubains auraient mieux convenu non seulement à l'allure du costume, mais aussi à l'âge de la jeune fille.

On pourrait citer bien d'autres exemples, ceux ci-dessus suffisent à démontrer l'importance du choix des chaussures, et les marchands ne devraient pas oublier qu'un bon conseil donné dans ce sens, à une cliente lui vaudra des ventes futures pour son magasin.

NOUVELLES DIVERSES

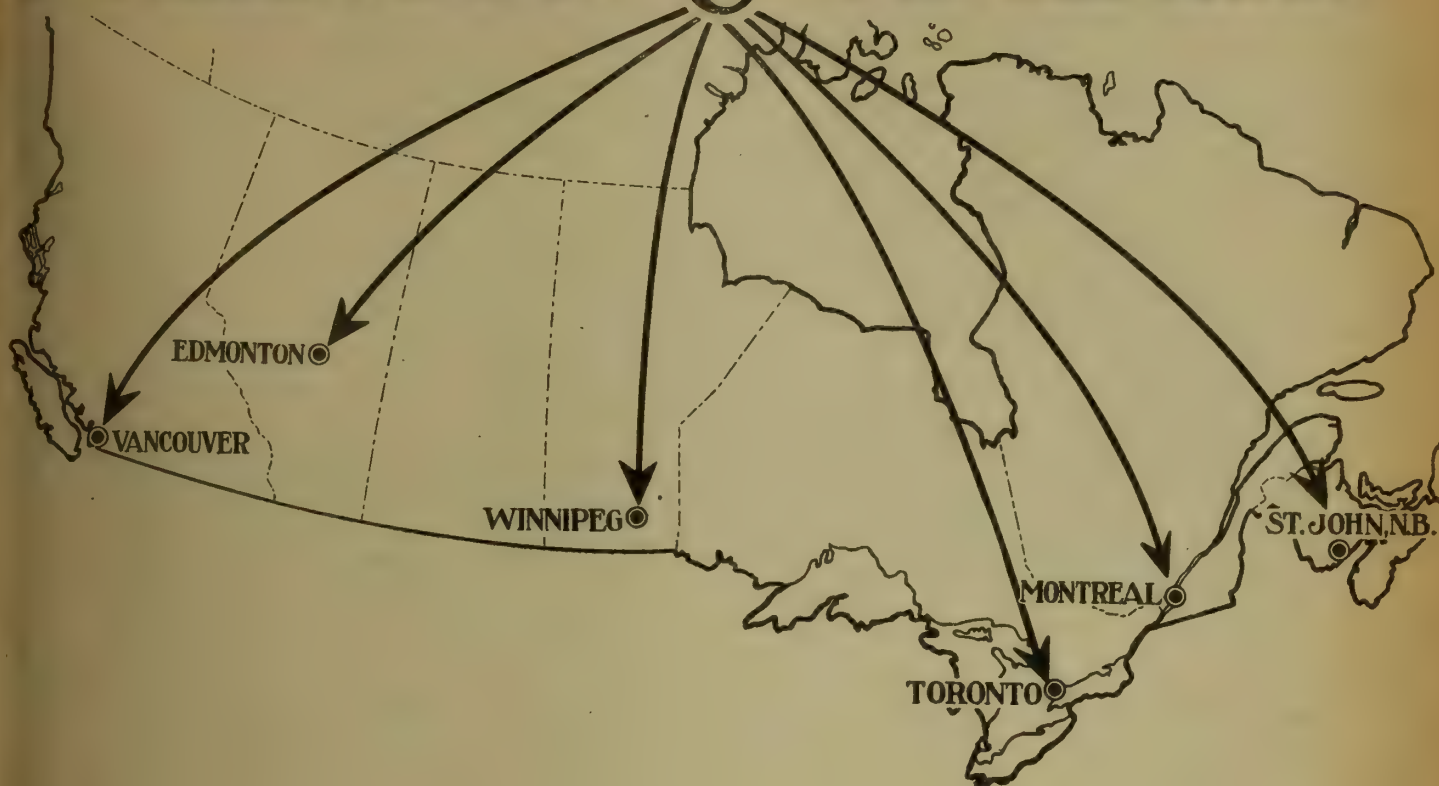
Les fixtures de magasin et les stocks de chaussures de Napoléon Bériault, 2607 Notre-Dame, ont été récemment vendus à l'encan.

—Monsieur Percy J. Milburn, Montréal, a vendu ses intérêts dans la Lilian Shoe Co., Ltd. Maisonneuve.

—Monsieur F. H. Meinzer, agent des ventes de la Miner Rubber Co., Montréal, est en voyage d'affaires dans les Provinces de l'Ouest.

—Parmi les personnes présentes à la dernière exhibition de style de chaussures au Copley Plaza Hotel, à Boston, on remarquait Messieurs W. F. Martin, Montréal, Messieurs A. Levy, Geo. A. Boulter, Toronto.

3 Manufactures 6 Succursales



La méthode la plus moderne pour la distribution est d'un grand intérêt pour tout marchand de chaussures au Canada. Vous pouvez le constater par l'histoire de cette carte.

Elle représente en plus l'intérêt que nous prenons pour le bénéfice de tout marchand-détaillier.

La compagnie Ames Holden McCready possède le système de distribution le plus efficace et le plus complet basé sur l'idée du **SERVICE AU DÉTAILLEUR**.

Considérez seulement ce que cela veut dire pour vous. Qui que vous soyez et où vous soyez situé, il vous est très facile d'acheter des plus grands manufacturiers de chaussures au Canada, une manufacture qui possède non seulement des grandes ressources et l'installation pour produire les meilleures valeurs, mais la seule qui manufacture les lignes complètes des différentes qualités pour hommes, femmes et enfants.

Une organisation de 50 commis-voyageurs vous porte

cette marchandise dans tous les coins du Canada; mais ce n'est pas tout.

Six grands entrepôts sont localisés dans six régions centrales du pays. Parmi ces entrepôts, **IL Y EN A UN PRES DE VOUS** qui a la marchandise prête pour la livraison immédiate.

Si vous avez besoin de marchandise immédiatement, nous pouvons vous la faire parvenir en moins de 24 heures, par malle ou express et vous pouvez avoir aussi un service de quelques jours par fret.

Il n'y a aucun point plus important qu'un service aussi rapide pour le détaillier, parceque son profit net dépend de son habileté à garder en magasin les pointures les plus demandées afin de répondre aux demandes qui lui sont faites.

Le marchand qui vend les chaussures Ames Holden McCready peut faire cela.

Ames Holden McCready,

LIMITED

122 Rue St. Antoine,

MONTREAL

Section de "La Chaussure"



PARIS

PATRICIA

METROPOLITAN

**Pouvons-
nous
vous
montrer
nos
modèles
pour
1918
?**



Partout où la solidité aussi bien que le style sont demandés, vous trouverez nos modèles "Paris" "Patricia" et "Metropolitan". Cuir de qualité choisie.

Style Parfait

La commodité, l'élégance et la solidité de ces chaussures sont les qualités qui plaident en leur faveur.

Paris

Welts pour Hommes—McKays
pour Dames

Patricia

Welts Turns pour Dames

Metropolitan

McKays pour Dames—Welts pour Hommes

Daoust, Lalonde & Cie, Limitée

45 à 49 Carré Victoria, Montréal

Succursale: The Metropolitan Shoe Co., 91 Rue St. Paul, Montréal

Importante Asssemblée des Marchands de Chaussures

Conférence sur les conditions anormales du commerce de la chaussure

Par M. R. E. DILDINE

L'Association des Marchands de Chaussures, section de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Incorporée, a tenu son assemblée régulière, le 13 février courant, sous la présidence de M. Georges G. Gales, au milieu d'une assistance nombreuse. Parmi les personnes présentes, nous avons remarqué MM. George Geo. Gales, M. Wygant, L. Adelstein, C. R. LaSalle, J. G. Watson, A. DeMontigny, S. Bazar Guarantee Shoe, S. Corbin, Broadway Shoe, M. Stein, M. Davis, Strand Shoe, M. Silien, M. Y. Yaphe, M. Featherston, J. P. Vinet, J. F. A. Alain, M. J. O. Boulerville, J. T. Lemire, M. Labelle, M. J. O. Gareau, S. Beaudin, Alb. Lasalle, F. W. Stewart, président de la Mutual Publicity Association, C. R. Lasalle, McBride, Nadeau, Giroux, E. Labelle, Pinet, Bérubé, Grenier, Thérien-Gareau, Henri Viau, C. Holmes, Canadian Advertising, Mottos, Montreal Nygant, McGaughan, Birman, Martineau, Stein, Davis (Montreal Wexler), J. H. Gareau, J. Howat, avec M. McBride, Gagnon, Rouleau, Monpeller, Pepin, Gallagher, Hannan, Mlle Delange, etc.

Le principal discours de la réunion fut prononcé par M. R. E. Dildine, le gérant-général des ventes de la Maison Ames, Holden, McCready. Nous en donnons ci-dessous un résumé qui ne pourra manquer d'intéresser nos lecteurs, car le sujet qui y est traité concerne directement ceux qui sont engagés dans le commerce de la chaussure.

M. J. G. Watson proposa, secondé d'enthousiaste pour tous les assistants, un vote de remerciements pour le brillant conférencier.

M. J. O. Gareau prit ensuite la parole, et avec l'expérience et la précision qu'on lui connaît, parla de l'homme compétent, de sa nécessité, des systèmes qu'il emploie pour atteindre au succès. L'orateur fut écouté religieusement, et sa causerie fut fort appréciée.

Il fut proposé en dernier lieu, par M. J. T. Lemire, secondé par M. C. R. LaSalle, que la prochaine assemblée régulière soit tenue le 27 février prochain, ce qui fut adopté sans discussion. A cette prochaine réunion, M. Henri Viau prendra la parole.

Ci-dessous le résumé de l'intéressante conférence de M. R. E. Dildine.

Tant de choses sont survenues qui ont changé et bouleversé les méthodes commerciales ordinaires, depuis que la guerre s'est abattue sur l'Europe, que nous sommes tous imbus de l'idée que les conditions sont anormales. Pour cette raison, il y a danger grave pour tous commerçants qui ne se rendent pas compte de l'importance qu'il y a pour eux de connaître les conditions actuelles à fond et de rectifier leurs politiques d'affaires en conséquence, pour leur propre sécurité.

Ce n'est pas seulement aux changements qui ont eu lieu que nous devons nous attacher, mais aux problèmes nouveaux qui se dressent presque tous les jours devant nous.

Ce qui peut nous consoler peut-être c'est de savoir que si nos problèmes sont ardues, nous ne sommes pas

les seuls à en avoir à résoudre, car presque toutes les mêmes difficultés se rencontrent dans toutes les lignes de commerce, non seulement parmi les détaillants, mais aussi parmi les manufacturiers et les marchands de gros.

Ce sujet est trop vaste et la situation trop compliquée pour qu'on essaye de l'englober en quelques mots, mais il est permis de croire qu'une pensée ou une idée bien appropriée peut aider les marchands dans leur commerce et leur être plus profitable qu'un exposé confus d'une situation compliquée.

La plupart des problèmes que les hommes d'affaires essayent de résoudre aujourd'hui sont dûs directement ou indirectement à la grande avance des prix pour la marchandise. Par exemple, prenons la question du capital investi. Si avant la guerre, vous teniez un stock d'une valeur de \$20,000.00, vous devez en porter un maintenant de \$30,000.00, soit une augmentation de 50 pour cent si l'on considère que vous deviez maintenir le même volume de ventes, en paires de chaussures et si l'on trouve nécessaire de tenir la même quantité de stocks en proportion de vos ventes.

Très peu de marchands se sont trouvés en position de financer une semblable augmentation dans leur capital investi en stock. Les manufacturiers et les marchands de gros sont dans la même position et ils ne peuvent se permettre d'aider les détaillants à supporter cette augmentation de capitalisation en stock, par des crédits ou termes. De fait, les manufacturiers ont trouvé nécessaire de réduire les crédits et de raccourcir les termes.

Il n'y a qu'une seule réponse à ce problème, et c'est de réduire les stocks. Il est étrange et heureux à la fois, qu'en des temps de nécessité, nous trouvions possibilité de faire des choses que nous pensions être impossibles auparavant.

Il n'est pas douteux que les marchands aient cru que leurs stocks n'étaient pas plus importants que les exigences de leurs commerces, mais il est un fait certain cependant, c'est que 90 pour cent des stocks de chaussures de ce pays ont toujours été de 25 pour cent à 50 pour cent plus importants qu'il était nécessaire, et il est absolument vrai qu'il y a nombre de marchands qui ont tenu et tiennent encore aujourd'hui deux ou trois fois la quantité de stock dont ils ont besoin.

Presque tous les marchands peuvent réduire leur stock, sans affecter leurs ventes, s'ils font un effort intelligent dans ce sens.

Un grand nombre de marchands ont atteint et atteignent encore au succès en dépit du fait qu'ils portent de trop gros stocks, mais ces marchands pourraient obtenir de bien meilleurs résultats s'ils apportaient plus d'attention à cette question. D'autre part, les stocks trop considérables sont la cause fondamentale d'une grande proportion des faillites commerciales.

Lorsqu'un marchand débute en affaires, il investit un certain montant d'argent dans son commerce, parce qu'il sait que cet argent ainsi placé peut le payer plus que s'il était engagé de toute autre manière.

Tout le monde sait que si l'on a quelque argent dont



*M. O. H. Hymmen, le nouveau
représentant de la Province du
Québec, pour la chaussure en
caoutchouc "Life Buoy" de qua-
lité supérieure.*

Nos entrepôts de Montréal et de Québec seront à l'avenir sous la direction de M. Hymmen, qui est des plus favorablement connu dans le commerce de la Chaussure en Caoutchouc, ayant quinze ans d'expérience dans cette ligne, dans la cité de Montréal, et autres parties de la Province.

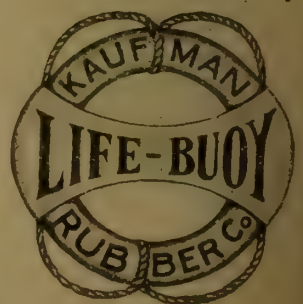
NE DONNEZ PAS VOS COMMANDES D'ARTICLES DE CAOUTCHOUC POUR L'AUTOMNE, AVANT D'AVOIR VU NOS ECHANTILLONS. L'un ou l'autre de nos représentants vous rendra visite et vous dira pourquoi les "Life-Buoys" sont votre meilleur achat pour la saison prochaine. Attendez-le.

The Kaufman Rubber Co., Limited

MONTREAL—310 rue Craig Ouest
QUEBEC—615 rue St-Valier

"LIFE-BUOY"

une Marque de Chaussure
en Caoutchouc, avec une
Qualité un peu au-dessus
de la moyenne.



on ne se serve pas, on peut le placer d'une façon absolument sûre en Obligations du Gouvernement, ce qui rapportera un intérêt de 5½ pour cent par an. Si vous ne pouvez obtenir plus que cela dans votre commerce, il sera bien préférable pour vous d'avoir votre argent placé en Obligations du Gouvernement, car vous n'y trouverez aucun risque et n'aurez pas besoin de travailler pour obtenir ce revenu.

Lorsqu'un homme place son argent dans un commerce où il y a un risque considérable et qui exige de l'intelligence et du travail pour le faire fructifier, il est bien naturel qu'il veuille obtenir de ce placement, un taux d'intérêt plus élevé, 8 à 10 pour cent au moins.

Ainsi donc, si vous avez \$10,000.00 investis dans vos affaires et si votre profit net n'est pas d'au moins \$1,000 ou 10 pour cent, votre commerce ne prouve pas être réellement un succès. Vous pouvez vous maintenir d'année en année et gagner un peu d'argent, mais vous n'en faites pas assez en proportion du risque encouru et du travail exécuté.

Tout marchand détaillant de chaussures devrait écouler son stock au moins deux fois par an — c'est-à-dire que si vous avez un stock de \$10,000.00 aux prix coûtants, vos ventes devront être d'environ \$30,000.00 par an, mais cela n'est vraiment pas assez.

Les marchands de chaussures qui peuvent se targuer de succès écoulent leurs stocks trois ou quatre fois dans l'année, et il est des marchands qui écoulent leurs stocks jusqu'à six fois par an.

La chose peut sembler impossible pour un marchand qui a eu pour habitude d'écouler son stock de une à deux fois par an, mais on peut cependant assurer que pareille chose se réalise et qu'elle est à la portée de tout marchand qui donne à ce sujet assez de temps et d'attention.

Les trois principales causes des stocks excessifs sont : l'achat trop en avance ; l'achat de trop de lignes similaires, et l'achat par trop grosses quantités de lignes qui se vendent très lentement.

Un des marchands les plus prospères que j'aie jamais connus me disait quelques-unes des méthodes d'achat sur lesquelles il gardait son stock léger. Il disait : "Chaque fois que je donne une commande, j'ai dans l'esprit la pensée que je n'achète pas plus que pour quatre mois, dans chaque ligne."

Ce marchand confine ses achats autant que possible à quelques maisons seulement, parce qu'alors, il n'est pas obligé d'acheter trop de lignes similaires.

Il trouve avantageux d'acheter des maisons qui tiennent du stock, parce que cela lui permet de placer fréquemment des commandes de réassortiments et d'obtenir des livraisons rapides.

Au lieu de tenir un stock de réserve, il laisse ce soin risqué au manufacturier ou au marchand de gros.

Chaque marchand est obligé de tenir certaines lignes régulières, qui ne se vendent pas en grandes quantités. De telles lignes ne rapportent pas d'argent si elles sont achetées par lots de caisses. Le marchand dont nous parlions plus haut, ne les achète pas de cette manière. Il tient tout juste 12 ou 15 paires de ces lignes, en pointures assorties, et se réapprovisionne des pointures au fur et à mesure des ventes.

LE CUIR VERNI BLANC

Le cuir verni blanc est une des récentes créations dans l'art du tannage. Il est employé par les confecteurs de chaussures de style pour dames, en botti-

nes, en escarpins et en oxford, pour être porté par les femmes à la mode qui fréquentent Palm Beach et autres stations d'hiver et aussi pour le commerce populaire lorsque le bon soleil d'or de l'été nous revient.

Les chaussures blanches sont faites avec empeignes en vernis, et tiges en daim blanc ou en chevreau blanc. Les oxfords ont les deux, l'empeigne et l'arrière en cuir verni blanc. La trépointe blanche est employée sur toutes les chaussures en cuir verni blanc. Les talons sont de cuir blanc, style militaire, ou si en style Louis XV, sont recouverts de celluloïde blanc luisant. Le rebord du talon et le bord de la semelle sont tous deux d'un fini naturel. Le cuir est blanc partout, et son fini verni est fin et clair, et le grain du cuir peut être observé au travers.

L'EXAGERATION

A la récente convention de Chicago de la National Shoe Retailer Association, le président, M. A. C. McGowin, dénonçait en termes vigoureux les rapports extrêmement exagérés de certains journaux concernant le prix des chaussures. Une femme-reporter de Chicago écrivait dans un journal qu'elle avait payé récemment \$15.00 pour une paire de chaussures, qui, avant la guerre, se vendait pour \$5.00 "Cette assertion était un pur mensonge et nous le savons tous," disait M. McGowin. "La même paire de chaussures qui coûtait \$5.00 avant la guerre peut s'acheter à présent, pour \$8.00 et nous savons tous cela aussi."

Le commerce de chaussures a été — dirait-on — spécialement visé par les critiques des rédacteurs des journaux. Tous les autres articles d'habillement ont haussé dans des proportions aussi considérables et même davantage. On n'a rien dit, dans la presse, quand le faux-col à 15 cents est monté à 20 cents ; lorsque la cravate à cinquante sous a été cotée soixante-quinze sous, ou que le pardessus à \$25.00 s'est vu passer à \$35.00. Si les journaux veulent parler de la chaussure, il y a nombre de marchands de chaussures fiables et expérimentés dans chaque ville, qui peuvent leur fournir des renseignements exacts qui vaudront bien plus que des avancées plus ou moins imaginaires.

Les chaussures ne sont pas à des prix prohibitifs comme on a tenté de le faire croire. Si des femmes veulent de la création très coûteuse, c'est leur affaire, mais ce n'est pas une raison pour condamner toute une industrie. Il y a des automobiles qui coûtent \$5,000.00 et d'autres qu'on peut se procurer pour \$590 et qui donnent un aussi bon service. Les premières sont un peu plus puissantes, ont un fini un peu meilleur et une coupe plus sélect. Elles sont construites pour ceux qui peuvent et veulent payer le prix. A côté de cela, il y a des autos à des prix plus raisonnables pour les bourses plus modestes.

Il en est de même pour le commerce de chaussures. Ce n'est pas parce qu'on voit une femme acheter une paire de chaussures à \$15 ou \$18 pour crier immédiatement : "Où allons-nous avec ces prix?"

DES PRIX PLUS BAS NE SONT PAS A PREVOIR

Dans une interview donnée à un de nos représentants, M. Joseph Daoust, de Lalonde & Co., Ltée, tanneurs et manufacturiers de chaussures, de Montréal, disait : "Les cotations des peaux légères sont en baisse, tandis que les peaux pesantes se maintiennent à leurs prix précédents. A mon avis, cette baisse dans



**Nous Pouvons
Tout Fournir
Depuis une Broquette
Jusqu'à un
Outillage Complet de
Manufacture.**

**Si vous avez besoin de quel-
que chose, écrivez - nous.**

**United Shoe Machinery Company
of Canada, Limited**

122 rue Adélaïde Ouest,
TORONTO

28 rue Demers, Québec (P.Q.).
Kitchener (Ont.), 179 rue King Ouest

MONTREAL (P.Q.).
Avenue Bennett et rue Boyce,
MAISONNEUVE

les prix des peaux légères n'est que temporaire, et est due au calme habituel qui règne parmi les tanneries à cette époque de l'année, qui est comme le point mort entre deux saisons. Dans peu de temps, le commerce de la chaussure reprendra son élan coutumier pour les livraisons de Pâques et sera sur le marché pour les envois de toutes espèces. Cet élan forcera les tanneurs à acheter des peaux, et je crois que l'on verra les peaux légères à des taux aussi hauts que jamais. Il ne faut pas oublier que cela prend environ six mois du moment où les peaux sont achetées, au moment où le cuir est converti en chaussures.

Il s'ensuit donc que bien que les peaux soient moins chères aujourd'hui, il se passera plusieurs mois, avant que les manufacturiers de chaussures obtiennent du cuir à meilleur marché (même si les peaux restaient aux prix actuels, et avant qu'ils soient en mesure d'abaisser les prix de leurs productions. Je ne prévois aucune réduction importante dans le prix des chaussures, et les détaillants qui s'attendent à des prix inférieurs seront désappointés.

DIVERS

—Le froid intense qui a prévalu à Québec récemment, a causé de nombreux et sérieux méfaits. La conduite d'eau principale s'est brisée à un des étages supérieurs de la Quency Shoe Store Reg'd, Saint-Roch, et avant que le flot de l'eau ait pu être arrêté, des centaines de paires de chaussures avaient été endommagées.

—La nouvelle usine de J. F. Clarke, Limited, qui est située à 51 rue DuBay, Montréal Est, sera en opération

vers le milieu de février et sa capacité sera de 1,500 paires par jour de toutes sortes de chaussures pour hommes, femmes et enfants.

Il est probable que la production initiale de cette saison sera d'environ 800 paires par jour. Monsieur James M. Clarke entreprendra un voyage dans les Provinces de l'Ouest ce printemps avec les échantillons d'automne et il se pourrait qu'il reste dans ces régions pendant quelque temps.

—Une charte fédérale a été accordée à Thormton Rubber Co., Ltd, avec un capital-actions de \$50,000.00 et bureaux principaux à Oshawa. La Compagnie a le droit de manufacturer et de vendre toutes marchandises et produits en caoutchouc et de faire affaires en tissus caoutchoutés de toutes sortes.

—Bennett Limited, de Chambly, s'est assuré les services du professeur O. F. Bryan et qui prendra charge d'une usine expérimentale installée pour expérimenter les matières brutes qui entreront dans la manufacture et contreforts en fibres. Le professeur Bryan possède une longue expérience dans des travaux de même nature, étant une autorité en fait de pulpe et de papier. Il fut pendant longtemps au service d'importantes compagnies des Etats-Unis comme ingénieur-chimiste. Il était récemment au service de Forest Products Laboratory de Montréal.

—Une compagnie vient de se former sous le nom de Edgar Clément, Limited, Ville de Québec, avec un capital de \$200,000.00. Cette compagnie fera affaires comme tanneurs et manufacturiers de cuir de toutes espèces: Gun Metal, velours et coloré aussi bien que cuir de semelles chromé, etc. Edgar Clément et E. E. L. Cantin en sont les principaux intéressés.

Chic et Solidité

CHAUSSURES POUR DAMES

"La Parisienne"

Nous avons un stock de chaussures qui nous permet de répondre à tous les besoins des marchands, et nous faisons aussi une spécialité de chaussures sur mesure.

"La Parisienne", dans le domaine de la chaussure, est synonyme de qualité, style et confort. Nous ajoutons à ces qualités un service actif qui permet à tous les marchands de donner pleine et entière satisfaction à leurs clients. Demandez nos échantillons et prix, soit en nous téléphonant, soit en nous écrivant, nous sommes à votre disposition pour vous fournir tous les renseignements qui peuvent vous être utiles.



La Parisienne Shoe Co., Limited, 614 Avenue Lasalle,
MAISONNEUVE, MONTREAL

La Meilleure des Offres de la Saison



Nous avons tous les styles populaires qui sont de mode et nous pouvons vous en fournir un assortiment qui se vendra rapidement dans votre localité. Les chaussures Bostonian ont l'élément de Qualité.

Le Choix de l'Expérience

Notre expérience de nombreuses années dans la vente de la chaussure au Commerce Canadien, nous a mis en rapport étroit avec toutes les régions du pays. Nous pouvons vous fournir un service

réel sous le rapport de vos commandes de réassortiment aussi bien que pour votre stock régulier.



*Ecrivez-nous aujourd'hui
pour vos besoins
immédiats*



JAMES ROBINSON

MONTREAL

LES VENTES D'ÉCOULEMENT

Leur nécessité—Comment et quand les faire

La vente d'écoulement! Le voilà bien le cauchemar annuel du marchand, cet expédient qui vous force à nettoyer les rayons de tout le stock inactif, à prix coûtant ou même à perte. Comment le marchand-détaillant peut-il rendre intéressante cette opération et en assurer le maximum de résultats? Comment doit-il organiser sa force de vente? Comment les autres ont-ils réussi dans leur campagne de vente d'écoulement?

Les détails qui confrontent le marchand dans la considération de ce problème, sont distincts et peuvent se diviser sous plusieurs en-têtes.

La première considération est la détermination du temps de la vente et le caractère du stock, la seconde, l'organisation de la force de vente, et la troisième, le plan et la préparation de la campagne de publicité.

Le mode d'opération

Les marchands prospères qui ont été consultés sur la manière qui doit guider les autres pour obtenir les meilleurs résultats dans la conduite d'une vente d'écoulement, ont répondu que le mieux était de n'en pas avoir. Mais puisqu'il est reconnu que cette opération est un mal nécessaire, la vente doit en être organisée systématiquement et conduite efficacement, autrement elle peut causer au marchand plus de tort que de bien. Pour déterminer le temps de la vente, beaucoup de marchands ont été plus ou moins perplexes. Les temps admis cependant ont été et sont encore janvier et juillet. Peu de marchands ont dévié de cette coutume établie ou ont pris la peine d'expérimenter d'autres dates.

Les dates

Théoriquement, janvier et juillet sont les mois logiques pour de telles ventes et c'est devenu la coutume presque universelle de faire le "clearing" pendant ces mois. Mais, l'expérience a prouvé que la fin des saisons de vente, encore qu'étant le moment logique pour la conduite de ces ventes spéciales n'était pas le meilleur temps au point de vue du rendement en chiffres. Un habile marchand saura, après qu'il aura eu certaines lignes dans sa maison pendant un certain temps, si elles sont populaires ou non. Un mois ou six semaines détermineront comment le public a accueilli les nouvelles lignes, et quel est le pourcentage d'articles de vente difficile.

Ainsi donc, le temps pratique pour commencer une vente de solde est environ deux mois après que les nouvelles lignes ont été lancées. Il n'y a pas d'usage au monde attaché aux choses. Si un article ne se vend pas, débarrassez-vous-en, et le plus tôt possible. Écoulez votre stock et écoutez-le le plus rapidement possible. L'idée est de sortir de nouveaux styles aussi souvent que faire se peut.

Motifs de la vente

En principe, en lançant une vente d'écoulement, un marchand est dirigé par des motifs entièrement commerciaux et mercenaires. Le marchand entreprenant, cependant, emploie les périodes de solde comme moyen, dans le but de s'attirer une clientèle. La clientèle d'un magasin est un actif permanent, tandis qu'une chance de profit sur une vente n'est que passagère. La publicité parlée, bonne ou mauvaise, ne peut être cal-

culée en dollars ou en cents. La bonne publicité parlée vaut beaucoup plus que des centaines de dollars de "lignes agatée".

La pratique de filer la marchandise indésirable ne peut amener comme résultats que l'accumulation du ressentiment public contre le marchand, un état de sentiment plus dangereux en proportion que toute somme d'argent qu'il peut tirer de ses ventes.

En organisant la force de vente d'une liquidation de stock, il est bon qu'elle soit imprégnée d'une ligne fixe de pensée. On devrait bien faire comprendre que le but de la vente n'est pas de décharger sur des "gogos" un assortiment de marchandises invendables. On devrait imprégner à la vente une véritable sincérité en faisant ressortir la signification de la "valeur" donnée. On ne saurait trop appuyer sur ce point. Apprenez à la force de vente à parler de la "valeur" de la marchandise.

Mais à moins que le détaillant n'apprenne d'abord à dire lui-même avec sincérité ce qui inspirera la confiance de ses employés, il sera difficile pour eux d'apprendre à le dire aux clients avec assez de persuasion pour obtenir de bons résultats. Les expressions exagérées devraient être écartées, car c'est cela qui ferait naître le doute dans l'esprit de l'acheteur.

La campagne de publicité

La campagne de publicité devrait être préparée avec une attention minutieuse apportée aux détails quant aux points de la sélection des dates, des sortes de marchandises et de l'entraînement du personnel de vente.

Avant tout, la publicité devrait aussi exactement que possible refléter le caractère du stock de chaussures à être liquidé. L'impression exacte doit être donnée au public. Une exagération des faits ne produit jamais de bons résultats permanents.

Le détaillant est en affaires pour y demeurer et il doit considérer son établissement comme une institution permanente.

La publicité devra être brève et non être faite en phraséologie inutile. Plus la copie est courte, plus forte est l'impression créée.

Les résultats.

Les résultats d'une campagne de vente à sacrifice devraient s'évaluer par la clientèle — par le nombre d'amis permanents amenés à l'établissement par cette vente.

En résumé, faites une vente d'écoulement lorsque nécessaire, et non à des dates établies. Conduisez cette vente avec système et coordination dans le personnel et les facteurs physiques qui produisent les plus gros, les meilleurs et les plus durables résultats. Et profitez-en pour établir une liste d'adresses de clients, qui pourra être employée de saison en saison.

NOUVEAUX CONTRATS DE CHAUSSURES POUR L'ARMÉE

Le département de la milice et de la défense a accordé des contrats pour 20,000 paires de chaussures pour l'armée canadienne, et 100,000 paires de souliers napolitains pour service au front, faits selon les modèles et spécifications anglaises. Ces derniers sou-

T

Les Trépointes Tétrault

T

LA RAISON

Lorsqu'il arrive quelque chose qui sort de l'ordinaire, il y a une raison—c'est la relation de cause à effet.
Quelque chose d'extraordinaire est arrivé dans la vente des

TREPOINTES TETRAULT

Vous êtes-vous arrêté à considérer quel effet puissant pouvait avoir sur le Commerce de la Chaussure le revêtement du costume Khaki par un demi-million d'hommes, et combien cela pouvait naturellement diminuer les ventes?

En dépit de ce fait et autres conditions préjudiciables causées par la guerre, la MANUFACTURE TETRAULT A MARCHE A PLEINE CAPACITE PENDANT LES TROIS DERNIERES ANNEES.

Il y a une raison à ce fait, et cette raison la voici:—

Tétrault manufacture la sorte de chaussure qui répond aux besoins.

Tétrault suit étroitement la tendance des styles dans la chaussure.

Tétrault fournit à ses clients un service approprié, et

Tétrault accomplit tout cela en établissant une Chaussure à un prix populaire.

Voila la Véritable Raison

*La Chaussure Tétrault est vendue par tous les
meilleurs marchands du Canada*

Tetrault Shoe Manufacturing Co.

Les plus Importants Manufacturiers de Trépointes Goodyear du Canada

MONTREAL

Bureau et Entrepôt
9 rue de Marseille
PARIS - FRANCE

liers sont généralement connus comme chaussures de tranchées.

Ces commandes ont été réparties comme suit: The Regal Shoe Co., Toronto, 10,000 paires; The Brandon Shoe Co., Brantford, 10,000. Pour les souliers de tranchées, on fait rapport que la Ames, Holden, McCready, Ltd, de Montréal, a reçu un contrat de 20,000; la Cie J. A. & M. Côté, de Saint-Hyacinthe, 20,000; Lagacé et Lépinay, de Québec, 20,000, et la J. Leekey Co., 20,000.

Les prix pour les souliers de tranchées sont de \$4.50 à \$5.55 et pour les chaussures de l'armée canadienne, de \$4.85 à \$5.00.

LA CHAUSSURE A LA MODE



Escarpin pour dame, Turn; le dernier modèle d'escarpin, talon 14-8. Montré par Ames, Holden, McCready, Ltd.

LA CHAUSSURE PRATIQUE ET ELEGANTE



Oxford Nubuck blanc, pour dame, Welt. Imitation de bout rapporté. Semelle simple blanche Rinex. Talon militaire 12-8. Rebord en caoutchouc. Montré par Ames, Holden, McCready, Ltd.

LA CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER INAUGURE UN FONDS DE PENSION POUR SON PERSONNEL

Les relations amicales entre le capital et la main-d'œuvre sont un facteur puissant dans le succès de toute entreprise, et l'avantage n'est pas de toutes manières, du côté de l'employeur. Tout employé qui a confiance dans son patron se trouve plus heureux, fait du meilleur travail, et en conséquence, avance plus rapidement, les avantages sont mutuels.

La participation des employés aux profits a été essayée dans différents pays sous une forme ou sous une

Le Style de la Chaussure!



MADAME LA MODE a décrété l'usage des talons plus forts et des tiges plus courtes sur les bottines de dames. Pendant les temps difficiles que nous traversons, beaucoup de dames donnent la préférence aux chaussures comme celles décrites ci-dessus; un style qui a été recommandé par le Gouvernement.

Les marchands de chaussures feront bien d'inclure ces modèles dans leurs commandes d'automne, ils leur apporteront de bonnes affaires.

La Duchesse Shoe Co. Regd.

MONTREAL (P.Q.)

Assurez-vous du Succès en 1918 en offrant à Vos Clients

YAMASKA La Chaussure Toute en Cuir

pour HOMMES, GARCONS, JEUNES GENS et PETITS MESSIEURS.

Ces chaussures qui méritent la confiance du public sont établies avec pour objet d'assurer au porteur la plus grande mesure possible de confort, un service durable et une bonne apparence.

Six de nos plus récents modèles sont en montre à présent à nos Salles d'échantillons de Montréal, chambre 14, Bâtisse La Patrie. (Représentant, M. Henri Martineau).



La Compagnie **J. A. & M. COTE**

ST-HYACINTHE - - (QUEBEC)

autre. Au demeurant l'objection principale à cette institution est que l'employé ordinaire se trouve satisfait d'accepter sa part des profits dans les vieux jours, mais ne tient pas du tout à subir de pertes dans ses jeunes années. En général, cependant, toutes tentatives faites pour susciter plus de confiance et de meilleures relations entre les employés et les patrons ont été couronnées d'un véritable succès.

A ce propos, il nous fait plaisir de signaler l'annonce parue dans une autre page de ce numéro de la Consolidated Rubber Co. qui y explique l'inauguration d'un fonds de pension dont bénéficieront les vieux serveurs de la maison. Ce système peut se résumer en deux mots comme suit:

L'administration d'un fonds de pension entre les mains d'un Comité de pas moins de cinq membres et de pas plus que sept nommés par le Bureau des directeurs pour servir à ce fonds de pension. Tous les employés de la Compagnie engagés dans quelques départements que ce soit, et où que ce soit, seront éligibles à cette pension. A l'âge de 60 ou de 65 ans pour les hommes et 55 ou 60 pour les femmes, les employés ont la faculté de se retirer et de profiter de la dite pension. Le montant de cette pension devrait être égal à 1 pour cent du salaire annuel moyen pendant les dix dernières années et qui a été au service de la Compagnie nombre d'années que l'employé a passées au service de la Compagnie; par exemple, un employé dont le salaire moyen a été de \$1,000.00 par an pendant les dix dernières années et qui a été au service de la Compagnie pendant trente ans, recevra 1 pour cent de \$1,000.00, multiplié par 30, soit \$300.00. Des compensations sont faites pour incapacité résultant de maladies permanentes et autres accidents pour lesquels il n'y a pas

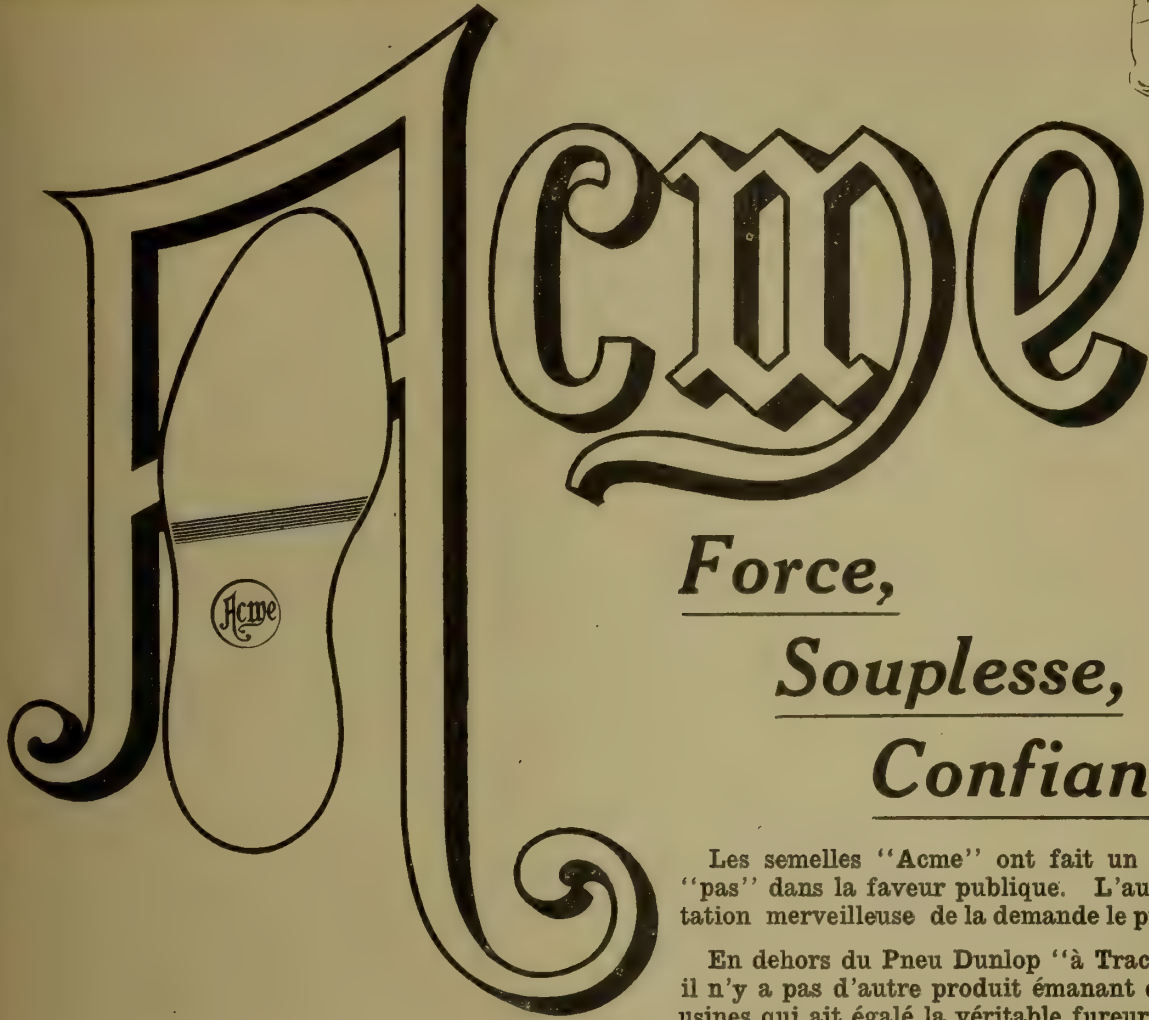
de pension reçue par l'employé d'autres sources. Ce plan est annoncé comme devant prendre effet à partir du 1er janvier 1918.

La chaussure est plus que le vêtement, ce par quoi se devine la femme distinguée. On comprend dès lors l'importance du rôle qu'elle joue dans nos existences et combien son choix intéresse les femmes soucieuses de leur apparence. Si un marchand fait acheter à une cliente une paire de chaussures qui lui va mal ou qui manque d'élégance, il se fait une ennemie qui non seulement ne viendra plus à son magasin, mais qui conseillera encore à ses amies de n'y point aller.

POUR LA VILLE



Oxford Welt, veau brun foncé, pour dame. Bout imitation Cadet. Semelle simple. Talon militaire 12-8. Montré par Ames, Holden, McCready, Ltd.



Force,

Souplesse,

Confiance

Les semelles "Acme" ont fait un grand "pas" dans la faveur publique. L'augmentation merveilleuse de la demande le prouve.

En dehors du Pneu Dunlop "à Traction", il n'y a pas d'autre produit émanant de nos usines qui ait égalé la véritable fureur créée par l'avènement de l'Acme dans le Domaine de la Semelle.

Dans un champ aussi nouveau et aussi radical, on ne peut attribuer un succès aussi extraordinaire et aussi rapide, qu'à trois choses: la Force, la Souplesse et la Confiance.

La force des Semelles "Acme" qui use le cuir jusqu'à la corde.

La Souplesse des Semelles "Acme" qui en rend l'usage indispensable pour ceux qui recherchent la chaussure véritablement confortable.

La Confiance qu'on peut avoir dans les Semelles "Acme" si l'on considère la question des brossures, des déchirures et des crevasses.

Couleurs: Noir, Blanc, Tan. Fournies en feuilles 3-16", 1-4" et 5-16" d'épaisseur pour fins de réparages.

Demandez l'"Acme" sur toutes vos commandes de chaussures.

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Ltd

Bureau Principal et Manufactures, TORONTO

Succursales: Victoria, Vancouver, Edmonton, Calgary, Saskatoon, Régina, Winnipeg, London, Hamilton, Toronto, Ottawa, Montréal, Saint-Jean, Halifax

Manufacturiers de Pneumatiques de premier ordre pour Automobiles, Camions-automobiles, Bicyclettes, Motocyclettes et Voitures; Courroies-caoutchouc de première qualité, Bourrelets, Tuyaux d'incendie et Tuyaux en général, Manches drège, Equipement militaire, Nattes, Tuiles, Talons et Semelles, Ciments, Bourrelets de fer à cheval, Fournitures pour plombiers et pour Chemins de fer, Spécialités générales en caoutchouc.

POUR VALEURS

**Soyez convaincus et voyez nos séries de Dentelles
et de Broderies**

EN STOCK

GILETS TRICOTES EN SOIE:—

Nous avons un bon stock de gilets tricotés en soie pour dames, que vous pouvez acheter bien meilleur marché à présent qu'en juin, et nous vous conseillons fortement de commander immédiatement ce dont vous pouvez avoir besoin pour votre commerce de la saison d'été.

LA BONNNETERIE EN LAINE POUR DAMES POUR L'AUTOMNE sera très rare. Nous avons un gros stock en mains que nous avons entré ce printemps, de façon à garantir les livraisons d'automne.

LAINAGES:

Les prix sont encore en augmentation marquée sur tous les articles de laine, sans perspective de baisse. L'approvisionnement de marchandises en laine pure devient extrêmement limité.

Nous avons le stock le plus important que nous avons jamais tenu en étoffes à costumes, serges, vicunas, etc., en laine pure d'un prix moyen. Notre échantillonnage d'étoffes à manteaux, de peluche et de drap pour pardessus, etc., sera entre les mains de nos voyageurs vers le 15 mars. Nous ne saurions trop conseiller au commerce de placer ses commandes aussi rapidement que possible pour les lignes dont il a besoin.

Nous avons le stock le plus important de **CANEVAS** du Canada, dans des prix variant de 12c à 25c, dans les teintes naturelles, noires et blanches.

**NOTRE DEPARTEMENT DE COMMANDES PAR LA MALLE
FAIT LES ENVOIS LE JOUR MEME DE LA RECEPTION DE
L'ORDRE.**

GREENSHIELDS LIMITED

17 Square Victoria

:: :: :: :: ::

Montréal

"Tout ce qui se fait en fait de Nouveautés"

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XIX.

MONTREAL, FEVRIER 1918.

No. 2

Les Données de la Mode

Beaucoup de manteaux actuels semblent inspirés par la cape des infirmières, aux plis amples, à la forme très enveloppante. Plus fantaisiste que la véritable cape des infirmières françaises, ces manteaux, souvent doublés d'une couleur tranchante, ressemblent beaucoup à certains manteaux de nurses américaines. Il y a un parti très intéressant à tirer de cette forme de vêtement et nous la retrouverons encore dans nombre de créations de la saison prochaine.

Certaines maisons montrent des cols si volumineux qu'on se demande si ce sont des cols ou des pèlerines; quelques-uns tombent en pointe jusqu'au bas du manteau par derrière, d'autres se rabattent sur les manches et se boutonnent au milieu du dos comme la pèlerine du manteau militaire. La doublure, faisant contraste comme couleur, joue un grand rôle; rien n'est plus à la mode en ce moment que le vêtement gros-bleu doublé de rouge pompéien ou de rouge cerise. Nous avons particulièrement noté deux modèles de manteaux vus dernièrement, et d'un coloris vraiment parfait pour les sports d'hiver. Le premier de ces manteaux était en velours de laine légèrement côtelé, d'un bleu canard tirant sur le bleu turquoise, doublé de jaune corce; le retour du col, les parements, ainsi que les poches formant une large bande souple, étaient d'un bleu "corbeau". L'autre vêtement, de veloutine, était entièrement doublé de tissu écossais vert et rouge; un col châle écossais enveloppait les épaules et se rattachait par derrière, un peu plus bas que le niveau de la taille, par une grosse boucle.

Les garnitures de fourrure sont importantes et somptueuses..., en apparence tout au moins. Les peaux de lapin, de rat, de chat sont traitées si habilement que l'on se laisse tenter par la souplesse et la finesse de ces fourrures dédaignées autrefois et très goûtées aujourd'hui, depuis qu'elles coûtent cher. Si vrai est-il que l'on trouve généralement plus joli ce qui vaut un prix élevé!...

Les manteaux de matelassé noir sont ravissants garnis de fourrure. Le col se fait le plus volumineux possible, l'ourlet de fourrure se prolonge jusqu'à la hanche, les parements des manches jusqu'aux coudes. La ceinture est indispensable avec ce genre de manteau: une ceinture étroite, souple ressemblant à un ruban noir, qui se noue devant ou bien se croise devant

et se noue derrière; naturellement on se garde bien de la serrer, car il faut autant que possible conserver la ligne droite. C'est surtout le dos qui doit tomber verticalement; vue de profil, la taille doit à peine être marquée et l'ampleur se ramène devant de plus en plus. Il faut également se garder de nouer la ceinture bas devant: la taille doit être plus haute devant que derrière, et pour accentuer cette impression, les femmes à la mode ont des attitudes à la Botticelli, avec le bas du corps rejeté en avant. A moins d'être mince comme un jeune bouleau, l'effet n'est pas toujours heureux; mais quand la silhouette est juvénile et souple, rien n'est gracieux comme l'abandon de cette pose à la mode.

Certaine maison affectionne particulièrement les vêtements s'enfilant par la tête; peu importe qu'on ne puisse le quitter une fois assise. Il faut avouer que si le manteau fermé n'est pas pratique, il est au moins très joli et qu'il amincit étonnamment la silhouette.

La plupart des robes sont actuellement sans doublure; il est très pratique de posséder une sorte de fond de robe en pongé ou crêpe de Chine blanc ou chair ne dépassant pas les genoux, sur lequel on glisse des manches plus ou moins longues, suivant les robes qu'ils doivent accompagner; ils permettent de remplacer par une seule pièce le jupon et le cache-corset. On les fait sans autre garniture que des ourlets à jours.

Les chapeaux se font de plus en plus drapés, de plus en plus souples. Généralement de satin noir, ils s'élargissent plutôt sur les côtés et deviennent tout à fait courts par derrière; en somme, les bords ont l'air d'être faist avec un large ruban drapé, terminé par derrière par un noeud souple plaqué tout à fait contre la calotte. Pas de garniture, de jolies épingles à chapeau et de plus en plus le genre anglais d'envelopper entièrement le chapeau par une large écharpe de tulle marron qui s'enroule autour du cou et encadre délicieusement la figure d'un nuage très doux et très seyant. Un modèle original est drapé de telle façon qu'il forme un triangle en satin noir, dont une pointe se trouve au sommet de la tête, les deux autres pointes au-dessus des oreilles; le large ruban qui produit cet effet est noué au-dessus de la nuque dans un mouvement de cache-peigne rappelant le chapeau Louis XV! ou le Niniche.

Alphonse Racine, Limitée

La Maison Cosmopolitaine

possédant

Le Stock le plus Important

est pourvue de

Toutes les Marchandises d'Automne
Assortiments Complètes dans toutes les Lignes

Prix Spéciaux *de suite*
pour Livraison *au 25 mai*
 au 15 juin

Approvisionnements Entiers de Draps et Accessoires

POUR

NOS MANUFACTURES

pour garantir toutes les commandes prises

POUR

Chemises de Travail "Racine"
Chemises Fine "Hero"
Chemises de Luxe "Strand"

Salopettes et Smox "Life Saver"
Pantalons "Samson" et toutes autres lignes manufacturées par nous

TOUT CE QUI SE FAIT EN NOUVEAUTÉS

Alphonse Racine, Limitée

"LA MAISON PAR EXCELLENCE DE NOUVEAUTÉS AU CANADA"

60-80 Rue Saint-Paul Ouest, Montréal, Canada

Salles d'échantillons:

Ottawa, Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, Sydney, N.E.

Manufactures:

Rue Beaubien, Montréal, St-Denis,
St-Hyacinthe.

Rapport du Marché des Nouveautés

Pendant ce mois, M. Hodson, de la commission des lainages a été occupé à répartir les lots alloués aux différentes usines pour 1918, en fait de laines d'Australie et de Nouvelle-Zélande. La quantité allouée pour 1917 est arrivée entièrement au pays et distribuée selon les arrangements précédents, ce qui laisse le champ libre pour la nouvelle tonte.

Le montant alloué au Canada sera de 25,000 balles de Nouvelle-Zélande et de 10,000 balles d'Australie. Ces chiffres se comparent comme suit avec ceux de 1917: 16,300 balles d'Australie et 7,500 de Nouvelle-Zélande. Ce qui donne une augmentation totale pour le pays de 11,200 balles. Il convient de dire qu'en compensation, l'an dernier nous avons reçu d'importants envois directs d'Angleterre qui seront complètement supprimés cette année. Le montant de laine qui entrera au pays en 1918 sera probablement légèrement moindre qu'en 1917.

On s'attend à ce que la laine canadienne domestique ne puisse sortir du pays tant que la disette actuelle existera. La tonte de 1917 a été presque entièrement achetée des marchands des Etats-Unis et les prix payés ont été plus élevés que ceux payés par les manufactures canadiennes pour les belles qualités de laines australiennes.

Il doit y avoir une conférence prochainement entre l'Association des Eleveurs de Moutons, les Manufacturiers Canadiens et la commission des laines pour discuter de la question et considérer l'opportunité de prohiber l'exportation.

Les prix qui seront fixés pour la laine australienne en 1918, seront de 5c à 10c la livre plus élevés que la précédente année, selon les qualités, mais même alors, ils ne dépasseront pas une moyenne de \$1.50 la livre sur la base de laine nettoyée. Les manufacturiers canadiens sont placés ainsi en meilleure position que leurs rivaux de l'autre côté de la frontière, car on se souvient que les laines récemment vendues sur le marché de Boston l'ont été sur une base moyenne de \$2.00 environ, soit 33 1-3 pour cent de plus que ce que les manufactures canadiennes ont à payer.

On notera que le gros de l'allocation de laine pour cette saison nous viendra de Nouvelle-Zélande; c'est à la demande des manufacturiers qui prétendent que cette laine est mieux appropriée à leurs besoins.

Il est à espérer que les manufactures canadiennes recevront des approvisionnements suffisants dans cette branche, pour pouvoir marcher à pleine capacité pendant toute l'année. Apparemment la principale difficulté sera celle de tous les gouvernements alliés: le défaut de transport.

Rareté des lainages

Les marchands de lainages et d'étoffes à robes annoncent quelques arrivages de manufactures anglaises, mais rien des autres pays. Les étoffes légères et les worsteds de belle qualité sont plus faciles à obtenir que les sortes plus épaisses. Il est particulièrement difficile de se procurer les tweeds écossais. Il est malaisé en ce moment, de se procurer des serges de n'importe quelle source, mais la plupart des marchands de gros en ont encore des stocks limités.

Apparemment, la situation est celle-ci: Les tissages fins sans usage pour fins militaires, selon autorisation du gouvernement anglais, peuvent servir à la confection des vêtements civils, mais cela donne des étoffes trop légères qui ne conviennent pas à nos hivers canadiens rigoureux. L'étoffe pour manteau est principalement difficile à se procurer.

Le coton

Le marché du coton a subi ses fluctuations habituelles, pour en revenir en fin de compte à peu près au même niveau. Vers le premier janvier, un nouveau record de prix avait été établi légèrement au-dessus de 33c. L'ordre du contrôleur du combustible des Etats-Unis de fermer toutes les usines un jour par semaine eut pour effet de ramener cette cotation à 30c, mais le marché s'est relevé depuis et évolue entre 31c et 32c.

Le sentiment général est d'opinion qu'il y aura prochainement tendance à la baisse, du fait des rapports récents du gouvernement indiquant que de vastes étendues ont été consacrées, cette année, à la culture du coton.

Tous les manufacturiers de coton, cependant, maintiennent leurs prix, avec des augmentations ici et là et tous les intéressés dans le commerce du coton prédisent des hausses nouvelles. En outre, les livraisons sont lentes, et quelques lignes sont très difficiles à obtenir. Les prix semblent très irréguliers. Un gros acheteur

St. George



UNSHRINKABLE
UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

The SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, Limited

OSHAWA (ONTARIO)

parlait d'acheter une certaine sorte de toile pour drap à 37½ cents, alors que la même marque était montrée ailleurs à 60 cents. Dans le premier cas, le marchand de gros en question vendait encore évidemment de son stock acheté il y a plus d'un an et auquel il n'avait pas fait subir l'augmentation du marché.

Les Gingham sont particulièrement en forte demande et les livraisons en sont malaisées. Cette condition prédomine surtout aux Etats-Unis où les acheteurs sont avertis qu'ils ne recevront qu'un certain pourcentage de leurs commandes.

Une des plus importantes autorités dans le commerce du coton résume ainsi la situation :

La présente récolte est la troisième récolte petite consécutive. Prenant la présente récolte au chiffre extrêmement élevé de 12,250,000 balles, la moyenne des trois dernières années serait de 12,670,000 balles annuellement, contre une moyenne annuelle de 14,671,000 balles pour les trois années précédentes.

La consommation des manufactures américaines n'a jamais été aussi importante qu'à présent. Leur chiffre atteint 8,000,000 de balles, tandis qu'avant la guerre, pendant la saison 1913-14 il n'y avait eu que 5,690,000 balles de consommées.

Les manufactures gagnent plus d'argent que jamais ; elles ont des commandes enregistrées pour plusieurs mois à venir, à des prix profitables, c'est dire qu'elles travaillent dans la mesure de leurs moyens. Les cultivateurs sont dans une forte position financière, aussi peuvent-ils maintenir les prix du coton et attendre le temps qu'il faudra pour avoir satisfaction. Les perspectives d'une plus grosse récolte l'an prochain ne se discernent guère et il se pourrait que nous ayons encore une récolte médiocre.

La question de la main-d'oeuvre sera encore pire l'an prochain par suite des besoins militaires en hommes. De plus ce même besoin d'hommes pour l'armée aura pour conséquence que le sol sera moins bien fertilisé et moins cultivé.

L'emploi du coton pour fins de guerre

Une récente enquête au sujet de l'emploi du coton pour fins de guerre montre qu'un canon de 12 pouces use une demi-balle de coton à chaque coup tiré ; un canon en opération usera une balle en trois minutes ; dans une bataille navale comme celle du Jutland, plus de 5,000 livres de coton sont consommées à la minute, par chaque navire en action. En outre, plus de 20,000 balles par an sont nécessitées pour fournir le coton absorbant pour les blessés ; un changement de pansement affecté à toutes les troupes engagées dans la guerre, représente plus d'un million de balles.

La soie en hausse

Alors que la soie brute s'est maintenue et n'a pas fait preuve d'une force notoire, les articles manufacturés ont montré des hausses dans presque tous les genres. Ces hausses ont été causées principalement par l'action des teinturiers qui ont avancé les prix de la teinture de 1 cent à 2 cents la verge et qui font rapport qu'une liste nouvelle sera publiée dans un avenir prochain.

Les soies suisses sont pratiquement exclues du marché, du fait du taux de change défavorable et les marchands canadiens dépendent de plus en plus du marché de la Nouvelle-Angleterre. Les marchands canadiens font rapport d'une bonne demande, et anticipent une saison de soies lavables.

La situation de la lingerie

Il n'y a rien à redire sur la situation de la lingerie. La situation russe coupe une source d'approvisionnement du lin et la superficie ensemencée en lin en Irlande est réduite considérablement. Encore qu'il soit possible qu'une quantité limitée de toile véritable puisse toujours être obtenue, les prix élevés augmenteront la demande pour les articles en coton mercerisé pour des articles tels que les damasks de table.

Sous-Vêtements

La plupart des manufactures qui vendent directement au marchand de gros font déjà rapport qu'elles ont des commandes autant qu'elles en veulent et qu'elles répartissent les commandes placées, de manière à traiter tout le monde équitablement. D'autres affaires seront acceptées à une date ultérieure, mais à des prix vraisemblablement plus élevés. Les manufactures qui font affaires directement avec le détaillant n'ont pas encore achevé leur tournée, mais quelques-unes réduiront les commandes, si le total dépasse la production des mois à venir.

Bonneterie de Cachemire

Il devient de plus en plus apparent que la bonneterie de cachemire sera rare et que des prix encore plus élevés prévaudront à l'automne prochain. La difficulté réside dans l'approvisionnement des écheveaux nécessaires. Les manufactures canadiennes de tissage ont toujours laissé ce commerce à leurs concurrents anglais et, en conséquence alors que des fils plus lourds peuvent être obtenus, ceux de cachemire sont très difficiles à obtenir.

La bonneterie en beau cachemire anglais pourra encore s'obtenir si l'acheteur veut payer le prix. Pour les articles bon marché de qualité plus grossière, le commerce canadien ne devra compter que sur la production domestique.

Les aiguilles rares

Les aiguilles continuent à être d'un approvisionnement difficile. Un gros marchand prétendait il y a quelques semaines, qu'il en avait reçu un environ de 350,000 et que tout était déjà complètement vendu. A son avis, la situation ne peut qu'empirer et l'on peut prévoir le temps où les détaillants devront limiter les achats du consommateur.

Les épingles sont un peu dans les mêmes conditions. Une usine canadienne est chargée de commandes et semble être incapable de fournir à la demande. Un marchand disait que sur une commande de 200 grosses données il y a des mois, il n'avait reçu que 19 grosses et encore dans les tailles qu'il ne voulait pas.

Les aiguilles à tricoter sont également difficiles à se procurer. Des essais d'achats aux Etats-Unis ont montré des prix absolument hors de proposition. Les lignes d'aiguilles en acier qui sont vendues ici dans le gros à \$12.00 la grosse de sets, reviendraient dans le gros à \$16.00 si achetées aux Etats-Unis.

Le commerce d'avant Noël a développé une grosse demande pour les aneaux en celluloid pour sacs tricotés et les prix de cette ligne ont haussé de près de 100 pour 100. Toutes les marchandises en celluloid sont rares et les prix sont très fermes.

Les fourrures brutes

A la récente vente de fourrures aux enchères, à Saint-Louis, des prix très élevés ont été obtenus sur presque tous les lots offerts. Tout fut vendu sans exception. Les Nutrias et les chats sauvages tinrent la

tête des augmentations avec des hausses de 100 pour 100 à 150 pour 100, sur les prix d'octobre.

Le castor était en hausse de 80 pour 100; le skunk de 30 pour 100; le lynx de 30 pour 100, le rat musqué de 20 pour 100; le raton de 40 pour 100; le renard blanc de 45 pour 100; la zibeline de 25 pour 100; la loutre de 40 pour 100; le seal d'Alaska de 15 pour 100 et ainsi de suite. Le fitch et le kolinski furent à peu près les deux seules fourrures connues qui ne montrèrent pas de hausse.

Les marchands font encore rapport de l'évidence d'une chasse médiocre cet hiver et si l'on considère les ventes phénoménales de fourrure qui se sont faites cette saison, on comprend aisément le pourquoi de l'augmentation des prix.

Les toiles cirées

Le 25 janvier dernier, une hausse de 18 cents le rouleau a été appliquée aux toiles cirées de tables tandis que les linoléums et toiles cirées pour planchers demeureraient aux cotations du mois précédent. Les marchands s'attendent à une hausse prochaine sur ces lignes.

Les peaux très faibles

Le sentiment de faiblesse qui s'était manifesté sur les cuirs s'est encore prononcé davantage pendant le mois et le déclin représente un pourcentage de 15 à 20 pour 100. D'ailleurs la qualité des peaux offertes à ce moment de l'année, n'est pas des meilleures et ce fait compte quelque peu pour cet affaïssement du marché. Les peaux de chevaux seules maintiennent leurs prix, du fait de la lourde demande dont elles sont l'objet, pour fins militaires.

LE JUBILE DE DUPUIS FRERES

La Maison Dupuis Frères Ltée célébrera le cinquantenaire de sa fondation dans le courant du mois de mars.

L'établissement de ce magasin en 1868 marqua l'ouverture de la rue Sainte-Catherine au commerce et ses progrès ont suivi les progrès de la Ville elle-même. En 1861, Montréal comptait 80,000 âmes; aujourd'hui, sa population est de près de 700,000. Dupuis Frères Ltée, à ses débuts, occupait à peine 2,000 pieds carrés de plancher; aujourd'hui, ses magasins ont plus de 136,000 pieds carrés de superficie et ses affaires ont augmenté dans des proportions encore plus considérables.

Un grand esprit d'initiative et une parfaite droiture en ont fait le plus grand Magasin de détail canadien-français de Montréal et du Canada et lui ont conquis le premier rang parmi les plus importantes de nos institutions commerciales.

La célébration de son Jubilé constituera un événement remarquable dans l'histoire du Commerce de la Métropole. Peu nombreuses en effet sont les maisons de commerce du Canada qui comptent un demi-siècle d'existence ininterrompue, sous le même nom et dans les mains d'une même famille. Les 700 employés de Dupuis Frères Ltée ont souscrit une somme importante devant servir à l'achat d'une fontaine commémorative en marbre qui sera leur cadeau à la Maison et à son président, M. J. N. Dupuis, à l'occasion de ce remarquable Jubilé.

CHAPEAUX POUR HOMMES

**Nous achetons les
vieux stocks**

**LIQUIDEZ VOTRE STOCK
DE VIEUX CHAPEAUX**

Nous achetons comptant
toutes sortes de chapeaux
**MOU, de DUVET et de
LAINE.**

Aussi les **DURS**, dans toutes
les proportions.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

DUBRULE MFG, CO. Limited
164 rue McGill, MONTREAL



Nouvelle
forme
ajustée

Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX
**FAUX-COLS
ARROW**

Sinon que le **FALCON** a les pointes carrées et que le **CLARIDGE** a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

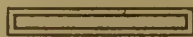
Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants, Montréal

Section Tissus et Nouveautés

Nous avons organisé un nouveau département de confection pour dames. Nous avons des marchandises de goût à des prix intéressants.

Notre département de papeterie est bien assorti dans le moment, nous pouvons répondre à toutes les demandes à des prix raisonnables, malgré la hausse considérable qu'à subi le papier.

N'oubliez pas que notre département de malle est complètement organisé maintenant. Ecrivez-nous pour informations ou cotations, vous aurez une réponse immédiate.



P. P. MARTIN & CIE (limitée)

Fabricants et Marchands de Nouveautés

MAISON FONDÉE EN 1843

50 Rue Saint-Paul Ouest, - - - - MONTREAL

Télep. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

OTTAWA, 166 RUE Sparke
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale

DE L'ARGENT POUR LES VIEUX CHAPEAUX

Parmi les innovations engendrées par la guerre, il est à noter le fait qu'à présent les vieux chapeaux de feutre démodés possèdent une valeur tangible et réalisable.

La Dubrûle Manufacturing Co., une maison de Montréal, annonce qu'elle achète tous les vieux chapeaux sans distinction, quels qu'en soient le style, la couleur et la qualité. La grande rareté de fourrure pour fins de feutrage a entraîné la découverte d'un procédé par lequel le feutre de ces vieux chapeaux peut être employé. C'est là une opportunité excellente pour les marchands qui possèdent de vieux "rossignols" dont ils n'ont que faire et qu'ils peuvent vendre à des prix inespérés. Nos lecteurs trouveront dans une autre partie de ce journal l'annonce de la maison Dubrûle.

LES BLOUSES DE PRINTEMPS

Les séries d'échantillons de printemps pour blouses lavables sont préparées à présent par les manufacturiers et quelques-uns sont déjà montrées. Les blouses sont faites, cette année, pour la plupart, en voiles, tant en qualité finie, qu'en qualité populaire. Il n'y a pas grand chose à noter dans les styles des blouses, sinon la coupe du col qui donne libre cours à de nombreuses variétés. Le col étroit, roulant dans le dos, et celui se creusant en profondeur, les points larges sur le devant sont parmi les caractéristiques de col, celles, les plus fréquentes, mais beaucoup sont cependant bizarrement coupés et taillés et ont des insertions de médaillons

de broderie ou de dentelle et des bordures de dentelle. Le filet en imitation est la dentelle favorite, encore que le crochet irlandais et les dentelles plus fines comme les Valenciennes et les Maltèse, soient aussi employées. Plusieurs modèles de blouses sont montrés en voile de fantaisie ou basin avec des effets de gilet et le col en uni ou en tissus différents. Les styles tailleur aussi, avec les cols descendant bas devant et un ou deux larges boutons seulement pour fermeture, sont populaires.

Les voiles unis, en citron, bleu ciel, pêche, rose, japonais, bleu, rose, et Nile sont recherchés et promettent bien pour l'été, quoique les blancs soient les gros articles de vente.

Dans les blouses habillées, il n'y a rien pour prendre la place du Georgette et du crêpe de Chine. En dépit de leur augmentation de prix, ces tissus demeurent populaires, avec ici et là, quelques nouvelles idées dans leur texture.

La blouse tailleur en satin, crêpe de Chine, voile, batiste ou toile de mouchoir finie avec un col Buster Brown mou sur un bande de cou haute est le style le plus nouveau offert par le commerce. Avec cette blouse, on porte un petit noeud de cravate tailleur noir, ou une cravate en ruban gros grain picoté, d'une teinte s'harmonisant avec le tissu.

Les soies carreautes et les taffetas rayures de nouveautés sont portés en effets tailleur.

La présente saison n'a pas été bonne pour le commerce des blouses, mais les manufacturiers se montrent confiants pour l'avenir et s'attendent à ce que les marchands fassent de bonnes affaires en blouses, dès le printemps venu.



LE SOUS-VETEMENT IMPERIAL

Vous attire sûrement des clients.



C'est la sorte de sous-vêtement que les gens difficiles vous demanderont, lorsque vous leur aurez montré ses points de supériorité. Tout sous-vêtement Imperial a 5 caractéristiques qui le font vendre.

Notez-les. Indiquez-les à vos clients et vous verrez les affaires qui en résulteront.

1. Les épaules à couture rabattue.
2. La collerette confortable s'ajustant étroitement.
3. Le pont ajusté.
4. La fourche ajustée.
5. Les manchettes et chevilles améliorées, en tricot.

En combinaisons ou en deux morceaux

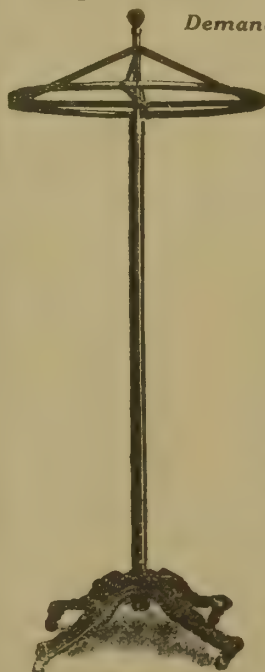
Prenez en stock "Imperial" à présent.

KINGSTON HOSIERY COMPANY
KINGSTON (ONTARIO)

Au Marchand Moderne

Vous avez besoin de "Fixtures, Racks, Mannequins, etc.", pour votre installation du printemps. — Nous les faisons.

Demandez nos catalogues



Rack
No. 557
\$14.00

Réparation de
tête de cire de
toute espèce.

**Delfosse
& Cie**

Seuls manufacturiers d'articles d'installation de la province.

247-249
Rue Craig Oust
Montréal



No. 104
Support pour
Habit
depuis \$24.50 à \$36.00 la douzaine

Edifiez votre Commerce

Bas "Buster Brown" pour Garçons

Etabli avant tout pour la durée—en coton longue fibre, bouts et talons trois épaisseurs, jambe double élastique, pied et coude-pied resserrés. Dure plus que ce que la maman ose espérer.

Un bas commode, bien fini, se vendant très bien en laissant un bon profit au marchand.

Tout le monde connaît "Buster Brown." Le nom vous aide à vendre les bas.

Tailles 5 à 10½, en noir et tan.

1 douzaine de paires par boîte.

Bas "Soeur de Buster Brown" pour Jeunes Filles

Faits pour répondre à une demande similaire à la ligne Buster Brown. Belle qualité de fil de Lisle anglais mercérisé, deux épaisseurs, apparence très gracieuse, aspect de la soie.

Tailles, 4½ à 10.

Noir — Rose — Bleu — Blanc et Tan couleur cuir.

½ douzaine de paires à la boîte.

Tout marchand de bonneterie devrait tenir ces lignes qui sont de bons producteurs d'affaires et profitables à vendre.

COMMANDEZ-EN A VOTRE FOURNISSEUR

The Chipman-Holton Knitting Co.
Limited

Les plus grands manufacturiers de bas du Canada

HAMILTON

(ONTARIO)

Manufactures à Hamilton et Welland (Ontario)

Seuls agents pour la vente:

E. H. WALSH & CO., Ltd., Toronto

Succursales:

MONTREAL ET WINNIPEG

**CHACQUE PAIRE DE BAS EST PROTEGEE PAR CETTE MARQUE
DE COMMERCE**



Section Tissus et Nouveautés

UNE MENACE SERIEUSE POUR LES DETAIL-
LANTS

Il y a une certaine presse quotidienne qui croit faire plaisir à ses lecteurs en tapant à tours de bras sur le marchand-détaillant. Ceci n'aurait qu'une importance relative, si les pamphlétaires en question restreignaient leurs imaginations. Mais les faits rapportés sont écrits généralement par des personnes peu renseignées et qui, en conséquence, peuvent par leurs allégations, causer un tort considérable au commerce.

Dans un récent article du "Toronto Globe", il est dit que des manteaux se vendant à Toronto dans les \$65.00 peuvent être achetés en Angleterre et livrés au Canada tous droits payés, pour un peu moins de \$20, et l'auteur de cet article dit aussi qu'on lui a assuré qu'on pouvait économiser de \$15 à \$18 en achetant des manteaux similaires aux Etats-Unis, et il ajoute:

"Lorsque vous demandez une explication à ce propos, les détaillants vous répondent très promptement, qu'à moins de majorer les prix les gens ne sauraient acheter leurs marchandises.

"Si", disait l'autre jour un marchand, "j'offrais ce manteau (et il indiquait un agréable manteau uni) pour vingt-cinq dollars, par exemple, mes clients me diraient: Oh! je ne veux pas quelque chose de bon marché; montrez-moi un article meilleur. Les gens ont tellement entendu parler de l'augmentation des prix des matières premières qu'ils ne peuvent se sentir satisfaits s'ils n'ont pas dépensé une grosse somme d'argent sur leur habillement."

Peut-on imaginer raisonnement à la fois plus ridicule



et dommageable pour le marchand-détaillant? Encore que le marchand en question soit probablement une fiction du cerveau inventeur d'un rédacteur, il ne demeure pas moins vrai que nombre de femmes qui ont lu pareilles élucubrations sont à présent sous l'impression que les vêtements étiquetés à \$65.00 peuvent être vendus avec profit à \$30.00. Le fait est d'autant plus regrettable à présent surtout où les marchands-détaillants s'efforcent d'atténuer à leur clientèle la hausse des prix et vendent parfois des lignes de marchandises à moins cher que les usines ne pourraient les leur fournir à présent.

LES BAS DE SOIE

Les manufactures établissent à présent quelques lignes de bas de soie pure qui se vendront de \$10.00 à \$20.00 la douzaine. Une maison fait une ligne nouvelle de bas en soie artificielle plaquée cachemire en noir et blanc seulement. Ces bas pour dames se détailleront de \$2.00 à \$2.25 la paire et les chaussettes pour homme, même fabrication se vendront au détail, à \$1.25 la paire.

LES "SWEATERS" DE LAINE LEGERE

Les "sweaters" de laine légère pour l'été, se vendront, cette année, au détail, de \$7.00 à \$8.00. Les lignes meilleures et les plus épaisses pour le prochain automne, se détailleront de \$14.00 à \$15.00 avec un prix moyen d'environ \$10.00 pour une bonne qualité courante.

					
PURITAN	ECLIPSE	SHAMROCK	VIGILANT	AMERICA	ATALANTA
<div><h2>AVIS AU COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL</h2><p>M. le Marchand, Avez-vous jamais comparé les Faux-Cols "ARLINGTON" avec toutes les autres sortes que vous pouvez avoir en magasin, au point de vue:</p><ol style="list-style-type: none">1—Du poids des matériaux.2—De la résistance des boutonnières.3—De la symétrie du faux-col.4—De l'espace pour l'ajustement de la cravate.5—L'espect général.6—La satisfaction que vous procurez à vos clients?<p>Nous avons la Marque CHALLENGE à \$2.00 la douzaine. " " RUBBER à \$1.90 " " " PYRALIN à \$1.75 "</p><p>Tous faits de matériaux plus lourds de 33 1-3% que toutes les spécialités qu'on vous offre. Examinez et voyez qui vous donne la plus haute valeur pour votre client, avant d'acheter un autre article que les "FAUX-COLS ARLINGTON"</p><h3>THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA LIMITED</h3><p>58 AVENUE FRASER - TORONTO (Ont.)</p><p>Représentant dans l'Ouest, R. J. Quigley, Winnipeg (Man.). Représentant dans l'Ontario, J. A. Chantler & Co. (Toronto). Représentant dans l'Est, Duncan Bell, Montréal (Qué.).</p></div>					
					
AURORA					GALATEA
					
COLUMBIA					WINSOME
					
PILGRIM					ROMAN
					
MAYFLOWER					SAPPHO
					
MERIT	MAGIC	DEFENDER	BUSTER	PRISCILLA	LIVONIA

La Mode Masculine

PANTALON

Les mesures sont comme suit:

Longueur extérieure	41½ pouces.
Couture intérieure	32 "
Taille	33 "
Siège	39 "
Genoux	18 "
Base	15½ "

Le devant

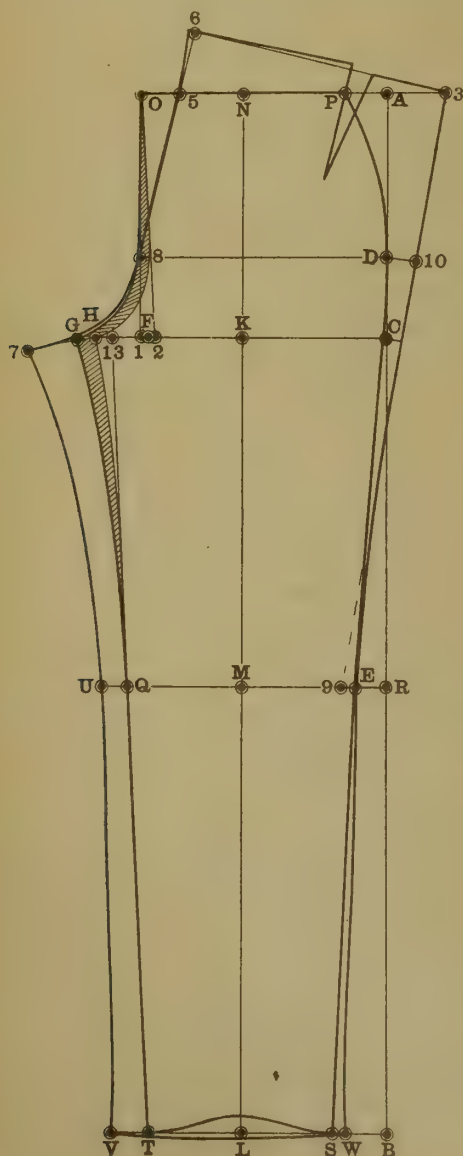
Abaissez une perpendiculaire de A.

De A à B, il y a la longueur extérieure; de B à C, il y a la couture intérieure; de B à R il y a ½ de la couture intérieure plus 2 pouces; de C à D, il y a 1-6 du siège, tirez une perpendiculaire de D, C, E et B.

De C à F, il y a ½ du siège; de F à 1, il y a ¼ pouce, de 1 à 2, il y a ½ pouce; de F à H, il y a 2 pouces, toujours; de H à G, il y a 1-24 du siège.

Le point K est le mi-chemin entre C et H; de B à L, il y a la même distance que de C à K; tirez une ligne de L par K, de L à T, il y a ¼ du bas moins ¼ pouce; de L à S, il y a la même chose.

De M à Q, il y a ¼ du genou; de M à E, il y a la même chose; de N à O, il y a ¼ de la taille; de N à P, il y



a la même chose; tirez les lignes de O à 1 et de O à 2 et formez la partie de devant.

Le dos

Le point 9 est ½ pouce de l'intérieur de E, glissez de D à 10, en pivotant à 9; de D à 10, il y a 1¼ pouce; élevez une ligne de 9 par 10; ceci définit le point 3, glissez de G à 7, en pivotant à Q; de S à W, il y a ½ pouce.

Placez l'angle aux points 9-10 et tirez une ligne droite jusqu'à 3; de G à 7, il y a 2¼ pouces; de Q à V, il y a 1 pouce; de T à V, il y a 1½ pouce.

De 3 à 5, il y a ¼ de la taille plus 2½ pouces; de ces 2½ pouces, un pouce V est pris, ce qui donne 1-6 de pouce pour chaque différence de pouce entre la taille et le siège et ½ pouce pour les coutures.

De 10 à 8, il y a ½ du siège plus 1½ pouce; tirez une ligne de 8 par 5 en montant; placez l'angle à la ligne 8-6 avec l'angle droit restant sur 3 et tirez une ligne de 6 à 3.

Formez le dos et finissez.

LES COTONS IMPRIMES

Les cotons imprimés en lignes régulières qui se vendaient habituellement de 10c à 15c sont maintenant à 25c et seront bon marché dans trois mois à 50c. Des envois à présent en route, coutent 50c.

LES SALOPETTES

On annonce que les salopettes ont subi une hausse de 50 cents la douzaine depuis le premier février, ce qui porte leurs prix à \$23.00 pour les lignes régulières. Une autre hausse devant prendre effet au 1er mars, portera le prix de gros à \$2.00 la salopette, soit \$24.00 la douzaine.

Les manufacturiers faisant des lignes de modèles plus petits ont aussi avancé leurs prix, puisque les lignes le meilleur marché qu'on puisse obtenir sont à environ \$20.00 la douzaine.

Tous les manufacturiers sont d'accord à prédire les prix de \$26.00 à \$27.00 pour la fin de l'été.

LES FAUX-COLS EN HAUSSE

Une rumeur qui n'a pas encore été confirmée a circulé dernièrement, à l'effet que les manufacturiers de fauxcols annonceraient prochainement une nouvelle hausse de prix portant les faux-cols à une base de 20c ou même 25c au détail.

LES GANTS

Les voyageurs sont en route avec leurs échantillons de gants et mitaines pour l'automne 1918. Les prix de la plupart des lignes demeurent sensiblement les mêmes que ceux de l'an dernier, avec de légères hausses s'évaluant, dans quelques cas, jusqu'à 10 pour 100.

Les manufacturiers de gants se montrent très optimistes et disent que leurs voyageurs sont bien accueillis partout et prennent de bonnes commandes pour la prochaine saison.

LES STORES EN HAUSSE

Les stores ont monté au 1er janvier à \$6.25 la douzaine, pour les qualités les meilleur marché. Le prix précédent était de \$5.25. Avant la guerre, le prix de ces articles était de \$3.25.



NOTRE COSTUME REGULIER FORME
SAC A TROIS BOUTONS

Contentez votre Clientèle

en lui fournissant

Nos vêtements élégants, bien finis et de durée

NOUS MANUFACTURONS

DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

Une ligne très bien assortie de vêtements

POUR

Hommes -- Garçons -- Enfants



Nos Prix sont très Avantageux

Nos Articles Donnent Satisfaction

ECRIVEZ-NOUS, NOUS VOUS ENVERRONS NOTRE VOYAGEUR

La Manufacture de Hardes de Victoriaville

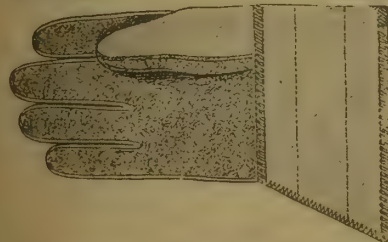
Manufacture de Vêtements pour Hommes, Garçons et Enfants, Pantalons, Etc.

VICTORIAVILLE (P.Q.)

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou
Vieil or Massif avec bord en feutre rouge.
Largeurs : 10", 11" ou 12" et dimensions
de 18" à 25".



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, pa-
santier léger, moyenne ou élevée. Gants et mitaines
Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabri-
quons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette"
qui triomphe partout.

La saison des Bourrures pour Col-
liers de chevaux est arrivée. Les
propriétaires de chevaux prennent
de grandes précautions, car les
chevaux ont trop de valeur pour
qu'on les néglige.

Les Bourrures à Collier Marque Tapat-
co sont d'une grande durabilité et
ont des caractéristiques exclusives
brevetées qui constituent une gran-
de amélioration sur les bourrures
ordinaires de fatigue.

Donnez à vos clients le mieux que
puissent procurer l'argent et l'expé-
rience en leur offrant les colliers de
chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette
époque de l'année et surtout cette
année vu l'entrain avec lequel les
gens entrent dans la grande cam-
pagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtien-
nent invariablement les ventes—
leur qualité est de con-
fiance, leur apparence
nette et ils durent long-
temps. Mettez en évi-
dence la marque Tapat-
co et obtenez immé-
diatement un bon bé-
néfice et une clientèle
pour l'avenir.

**The
American Pad
& Textile Co.**

CHATHAM (ONT.)

Ouate en Paquets

"Victory"

"North Star"

"Crescent"

"Pearl"

Ces quatre qualités sont certai-
nement les meilleures qu'on puis-
se obtenir pour le prix. Elles
sont manufacturées avec des ma-
tières de première qualité soi-
gneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

LA BANQUE MOLSONS

FONDÉE EN 1855

Siège social - - - Montréal

Capital versé - - - - - \$4,000,000

Fonds de Réserve - - - - - 4,800,000

COLLECTIONS

Encaissements faits dans tout le Dominion par l'entremise de cette banque et dans toutes les parties du monde civilisé, par l'entremise de nos agents et représentants. Remboursements promptement effectués aux plus bas taux d'échange.

Emissions de lettres de crédit commerciales et de lettres circulaires pour voyageurs valables dans toutes les parties du Globe.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRISE POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terrebonne.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.--Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ \$2,000,000

CAPITAL VERSE ET RESERVE (au 31 déc. 1916) 1,700,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSLEY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limitée.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPELLE, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Chef Département de Crédit,

M. C.-A. ROY

Inspecteur en Chef,

M.-M. LAROSE,

Inspecteur,

M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bon

ner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Ledue, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

—42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA FUSION DES ACIERIES

Intéressantes déclarations de M. Mark Workman et de M. L. G. Beaubien

Dans le but de continuer les négociations au sujet de la fusion de leur compagnie, M. Mark Workman, président de la Dominion Steel Corporation, se rencontre à Montréal, avec MM. Bruce Mackelvie de Boston, qui représente les intérêts de la Nova Scotia Steel & Coal Co.

A cette occasion M. Workman a, dans une entrevue, soulevé légèrement le voile qui recouvre ces négociations en cours. Interrogé sur l'époque à laquelle il pensait que cette question serait définitivement réglée, il répondit: "C'est une question, non pas de mois, mais seulement de quelques jours."

En ce qui concerne le contrôle futur de la nouvelle compagnie projetée, M. Mark Workman a fait la déclaration suivante:

"Si la fusion s'accomplit, ce sera le Dominion Steel qui sera le principal facteur de contrôle" et cette déclaration réfute, par le fait même, l'objection répandue que les intérêts financiers des Etats-Unis obtiendraient le contrôle des deux compagnies.

"Les intérêts canadiens seront sauvegardés, a ajouté M. Workman, et puisque c'est le désir du gouvernement canadien que les usines érigées en notre pays pour la fabrication de plaques d'acier destinées à la construction des navires soient l'oeuvre de compagnies canadiennes, il est évident que, si la fusion du Iron et de la Nova Scotia se réalise, le contrôle de cette nouvelle entreprise viendra d'Ottawa. Le programme de développement et d'expansion de la Dominion Steel, en ce qui concerne l'installation de hauts fourneaux prévoit une dépense de \$10,000,000 à \$12,000,000. A tout événement cependant, la Compagnie n'a jusqu'à présent eu aucune intention de construire des chantiers maritimes et n'a élaboré aucun plan relativement à un tel projet."

M. L. G. Beaubien, qui possède et contrôle plus de parts de la Dominion Steel Co., que n'importe quel autre actionnaire, déclarait dernièrement qu'il est personnellement en faveur de la fusion, mais que, dans l'intérêt même de la Compagnie, il aimerait à être mis un peu plus au courant de ce qu'on se propose de faire. "J'aimerais, disait-il, pouvoir porter un jugement en connaissance de cause, avant que le Bureau de Direction ne prenne une décision. Bien que nous soyons

les actionnaires les plus importants de la Compagnie, nous n'avons pas même été consultés au cours des négociations engagées, et cependant nous devrions avoir notre mot à dire. M. Beaubien aurait, par conséquent, formé le dessein d'adresser une lettre à certains des actionnaires et à quelques-uns de ses amis pour leur faire un exposé général de la question.

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

Le 19 février 1918.

Le recul qui eut été sage de prévoir, s'est dessiné en dernière heure. On en peut dire qu'il ne vient pas trop tôt et que s'il ne s'accroît pas demain, il aura été très léger. La réaction en effet est de deux points à peine et encore n'a-t-elle pas porté sur toutes les valeurs. Il semble que l'orage auquel Lloyd-George devra faire face, la reprise des hostilités en Russie et l'offensive que les Allemands préparent en France y soient pour quelque chose. Peut-être toutefois serait-il plus juste de voir dans le fléchissement de la journée, la conséquence de la hausse rapide de ces derniers jours.

Il ne semble pas que Lloyd-George doive être renversé cette fois, mais si même il succombait on devrait se rappeler que les ministres sont éphémères, qu'ils passent et que le pays reste. C'est pourquoi on ne doit pas accorder une importance extrême au départ de l'un, à l'arrivée de l'autre. La reprise des hostilités en Russie va obliger les Allemands à y maintenir plusieurs corps d'armée; autant de moins nous aurons sur les bras. Quant à l'offensive du printemps, elle est prévue et on s'y prépare.

Les facteurs de baisse n'ont donc rien de très sérieux et pour y faire contrepoids restent les autres dont le nombre est imposant. Nous dirons d'abord qu'avant de lancer son emprunt, M. McAdoo veut laisser passer le War Finance Corporation Bill et la loi qui comporte le relèvement du tarif des chemins de fer. Il veut aussi faire garantir par le gouvernement, les dépôts aux banques jusqu'à concurrence de \$5,000. C'est un moyen de faire sortir l'argent du bas de laine, de le faire tomber dans la caisse d'épargne, puis dans celle du gouvernement.

Spéculativement, il semble que la réaction ne saurait être qu'un entr'acte de la hausse, une occasion offerte à l'opérateur de reprendre position avantageuse après avoir encaissé de substantiels bénéfices.

BRYANT, DUNN & CO.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

La Société d'Administration Générale de Montréal, Hyman Edelstein, 25 février, 10 a.m., 425 Esplanade, Decelles.

S. Heller, J. Labonté, 25 février, 10 a.m., 204 Dalcourt, Proulx.

Alf. Pichette, Jos. Howard, 25 février, 2 p.m., 329 Ontario Est, Proulx.

De Laval Co., Ltd, W. J. Edmunds, 23 février, 10 a.m., 1511 Wellington, Giroux.

Oscar Desautels, J. D. Martineau, 23 février, 1 p.m., 443 Notre-Dame, Maisonneuve, Coutu.

J. H. Gignac Ltd, The Deakin Construction Co., Ltd, 25 février, 2.30 p.m., 37 Major, Marson.

Frothingham and Workman, Hyman Shefler, 23 février, 10 a.m., 1466 Boulevard Saint-Laurent, Marson.

S. Croysdell, C. Finkelstein, 25 février, 1 p.m., 659 Coloniale, Proulx.

S. Croysdell, E. J. Lord, 25 février, 11 a.m., 506 Sainte-Catherine, Maisonneuve, Proulx.

Goodwins Ltd, E. P. Murray, 25 février, 11 a.m., 14 Amesbury, Apart. 98, Normandin.

T. Bellemare, B. Lipson, 25 février, 10 a.m., 307 Saint-Georges, Dockstadter.

Frontenac Breweries, Ltd, Henri J. Bourbonnière, 25 février, 10 a.m., 1474 Saint-Denis, Vinet.

Mme L. Barbeau, J. Talbot, 25 février, 3 p.m., 1268 Dorion, Bissonnette.

A. Content, Paul Queen, 18 février, 2 p.m., 265 rue Wolfe, Normandin.

A. Pigeon, A. Bourguignon, 19 février, 2 p.m., 23 Desjardins, Normandin.

Joseph Ward et al, C. A. D. Morgan et al, 22 février, 10 a.m., 120 Saint-Jacques, Marson.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, les surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL: MONTRÉAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'AssuranceMont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$60,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

A Propos de la „Canada Life”

Les agents de la „Canada Life” ont fait en 1915 pour \$1,000,000 de plus d'affaires en Canada que l'année précédente.

La „Canada Life” a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,822,201, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la „Canada Life”, en 1915, a été de \$9,333,632.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

L'excédent gagné s'est élevé à \$1,480,866.

Le total des dividendes payés aux porteurs de polices, en 1915, a été de plus de \$2,800,000.

HERBERT C. COX,

Président et gérant général

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCES

Cautionnements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

La Prévoyance

160 rue St-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701- 9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevallier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.



BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

LA LEGISLATION DE L'ASSURANCE-VIE

Différences dans les législations provinciales affectant les contrats d'assurance-vie au Canada.

Volonté.

C. — Limitation spéciale est faite quant au coût de copies authentiques ou de lettres pour fins d'obtention d'argent d'assurance. Quand l'argent de l'assurance ne dépasse pas \$1,000.00, le coût en est de \$4.00, quand il n'excède pas \$2,000.00, le coût en est de \$6.00 et quand le coût en est de \$3,000, le coût en est de \$8.00.

Manitoba. — A. — Il y a pouvoir de disposer du contrat suivant volonté.

Saskatchewan. — A et B. — Même chose que dans l'Ontario.

Alberta. — A. et B. — Même chose que dans l'Ontario.

Colombie Anglaise. — Tous les documents affectant les contrats d'assurance devront être filés.

Québec. — A. — L'assuré a le droit de disposer de sa police dans ses dernières volontés et une copie de ces volontés doit être filée dans les archives de la compagnie.

Nouveau-Brunswick. — A, B et C. — La même chose que pour l'Ontario.

Nouvelle-Ecosse et Ile du Prince-Edouard. — A, B et C. — La même chose que pour l'Ontario.

Terre-Neuve. — A et B. — La même chose que pour l'Ontario.

VIVRES BRULES QUAND L'EUROPE EST AFFAMEE

Pertes énormes par les feux dans les entrepôts à grains de l'ouest

Nous nous attardons trop fréquemment à boucher le fausset pendant que la bonde coule. Nous savons que le feu a détruit de vas-

tes quantités de produits alimentaires dans les manufactures et les entrepôts. M. F. J. L. Harrison, gérant de la Western Canada Grain Association, à Winnipeg, fait savoir, dans une lettre adressée à la Commission de la Conservation, que, pendant 1917, au moins 50 entrepôts à grain dans la campagne, 2 dépôts de vivres pour hôpitaux, et deux grandes minoteries, ont été détruits par le feu dans l'Ouest du Canada. Il ajoute qu'environ 750,000 boisseaux de grain ont été rendus impropres à l'alimentation humaine. Une telle perte serait considérée lourde en temps ordinaire, mais actuellement ces dégâts sont criminels. Le gouvernement des Etats-Unis, par l'entremise de son contrôleur des vivres, demande à ses citoyens d'économiser 25 pour cent sur la quantité normale requise, ou un boisseau par tête. On nous demandera peut-être de faire un tel sacrifice au Canada. En nous basant sur cette proportion nos pertes par le feu absorberaient la moitié de l'épargne de toute la population des trois provinces des Prairies. D'après les chiffres compilés par la Commission de la Conservation, les feux ont détruit, au cours des trois dernières années, 145 entrepôts à grain, 45 minoteries et moulins à mouture, 59 boulangeries et pâtisseries, 26 établissements de salaison et entrepôts frigorifiques, 36 fabriques de conserves, beurreries et fromageries, 334 divers entrepôts et magasins, 3,746 granges et 117 meules de maïs.

La valeur en produits alimentaires endommagés par ces feux s'élève à plus de \$15,600,000.00. Maintenant que l'existence du Canada et de ses alliés dépend de la conservation de chaque once de production, la question des pertes par le feu est d'une importance majeure et demande immédiate action. Les rapports montrent que la cause des feux sont les déficiences des constructions, la négligence de la part des occupants d'habitations et les actes d'incendiaires. Les efforts des compagnies d'assurance, des services d'incendie et des commissaires d'incendie, bien que louables en

soi, ne diminuent pas sensiblement le nombre des feux. le gouvernement du Dominion devrait, comme mesure de guerre, nommer un fonctionnaire revêtu du pouvoir de mettre en force les règlements destinés à protéger contre le feu les fabriques de produits alimentaires, les entrepôts et les manufactures de munitions.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE MONT-ROYAL

Les actionnaires de la Compagnie d'Assurance Mont-Royal viennent de tenir leur assemblée annuelle.

Le rapport financier soumis par les directeurs aux membres de cette assemblée prouve que les affaires de cette compagnie sont très prospères.

Les revenus des polices d'assurances se sont élevés au chiffre de \$503,285.41, soit une augmentation de \$73,679.73, comparative-ment à l'année précédente.

Si l'on ajoute à ce montant celui des intérêts et autres comptes perçus qui a été de \$60,274.30, cela fait un total de \$563,559.71.

Le montant des réclamations payées durant l'année a été de \$246,374.85, ce qui représente 48.95 pour cent du revenu total.

Les revenus nets, après déductions de toutes charges et dépenses, ont été de \$142,634.15. En ajoutant cette somme à la balance précédente des profits et pertes, qui était de \$415,114.93, cela fait un total de \$557,749.08, dont \$88,306.71 ont été distribués aux actionnaires sous forme de dividendes, \$39,118.28 versés au fonds de réserve et \$17,823.07 au compte des dépréciations.

Le capital actif de la compagnie se monte actuellement à \$1,199,903.33, et le fonds de garantie aux détenteurs de police qui comprend le capital payé, le fonds de réserve et la balance des profits et pertes, est de \$970,499.29.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad53	Chipman-Holton50	Fontaine, Henri58	Liverpool-Manitoba . . .56
Amer Holden31	Charbonneau & Cie. . . .7	Fortier, Joseph56	Manufacture de Hardes
Anchor Cap5	Church & Dwight4	Gagnon & L'Heureux . .58	de Victoriaville53
Aeme Glove Works.	Cie d'Assurance Mu-	Garand, Terroux & Cie .58	Martin, P.-P.48
Ltd. Couverture	tuelle du Commerce .56	Gillett Co.(Ltd.) E. W. 14	Mathieu (Cie J.-L.) . . .8
Arlington51	Cie J. A. & M. Côté .40	Gonthier & Midgley . .56	McArthur, A25
Assurance Mont-Royal .56	Cie Impériale Enreg. . .4	Gouvernement Provin-	McCackey System . . .12
Baker & Co. (Kalker) 8	Clark, Wm.8	cial21	McArthur, A.25
Banque d'Hochelega . .54	Corona Phonograph Co.	(Greenshields42	Montbriand, L. R. . . .58
Banque Nationale . . .54	Regd.22	Hall Coal Co.8	Montreal Biscuit Co. . .10
Banque Molson54	Cluett, Peabody47	Hamilton Carhartt . . .46	Nova Scotia Steel Co. .54
Banque Provinciale . .54	Connors Bros.14	Handy Collection Asso-	Nicholson File.25
Benoit et De Grosbois .56	Couillard, Auguste . . .58	ciation58	Paquet & Bonnier . . .58
Beveridge Paper12	Daoust, Lalonde & Cie. .32	Hatton Co.11	Poulin, P. & Cie. . . .58
Brandram-Henderson	Delfosse & Co.49	Hudon, Hébert & Co. .12	Racine44
(rapport)27	Dom. Canners (Ltd.) . .3	Hudson Bay Knitting	Robinson James36
British Colonial Fire As-	Dionne's Sausage8 Couverture	Rolland & Fils, J.-B. .58
surance56	Dominion Glass Co.	Heinz5	St-Amour, Ernest . . .58
Brodeur A.8	Ltd.7	Imperial Tobacco . . .15	St. Lawrence Sugar Co.9
Brodie & Harvie8	Dominion Textile	Jonas & Cie, H.	Schofield45
Brunet, J.8 Couverture	Couverture intérieure 2	Steel of Canada23
Canada Life Assurance	Dominion Wadding . . .53	Kingston Hosiery . . .49	Sun Life of Canada . .56
Co.56	Dubrule Mfg. Co. . . .47	La Duchesse Shoe Co.,	United Shoe Machinery
Canadian Consolidated	Dunlop Tire and Rub-	Regd.39	Co., (Ltd.)34
Rubber28	ber Goods Co., Ltd. .38	La Parisienne35	Western Ass. Co. . . .56
Canadian Milk Products 7	Eddy, E. B. & Co. . . .9	La Prévoyance56	Wisintainer & Fils . .25
Canadian Salt5	Esinhart & Evans . . .56	Leslie & Co., A. C. . .25	York Mercantile Co. . .13
Caron, L. A.58	Fairbanks, N. K. . . .6		

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
 IMPORTATEUR DE
 Ferronnerie et Quincaillerie, Verres
 à Vitres, Peinture, etc.
 Spécialité: Poêles de toutes sortes
 Nos 232 à 239 rue S.-Paul
 Ventes 12 et 14 Samedi, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
 et fait bénéficier ses clients de cette économie.
 Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bel,
 MAIN 3570
 Comptable licencié
 Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
 48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER
 Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
 Chambre 501
 120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel
 H. FONTAINE, Propriétaire
 QUEBEC
 L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
 Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE
 Banquiers et Courtiers
 48 rue Notre-Dame-Ouest Montréal

L.-R. MONTBRIAND
 Architecte et Mesureur,
 230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR
 Curateur et Liquidateur de Faillites
 Commissaire pour Québec
 Edifice Banque de Québec
 No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Main 3235.
 Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX
 COMPTABLES LICENCIÉS
 (CHARTERED ACCOUNTANTS)
 Chambres 315, 316, 317, Edifice
 Banque de Québec
 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Bell Main 4912.
 P.-A. GAGNON, C.A.
 J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître
**ALMANACH ROLLAND, AGRI-
 COLE, COMMERCIAL ET
 DES FAMILLES**
 — 52e Année —
 Publié par la
 COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
 & FILS,
 MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, œuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX
 15c, — franco par la malle, 20c.

Volaille Vivante, Oeufs Frais
 Pondus et Plume

Demandés par
P. POULIN & CIE
 MARCHÉ BONSECOURS, MONTREAL
 Remises Promptes. Pas de Commissions
 Demandez les prix par lettre.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal
 Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos Mayer, H. C. S.,
 1517 Papineau 154 Marquette



SPECIALITES

qui feront une

VENTE SENSATIONNELLE

dans votre

DEPARTEMENT DE GANTS

Les trois modèles "producteurs d'argent" auxquels les acheteurs difficiles ont montré leur approbation pleine et entière sont

Le No 6762/3, un beau gant en chevreau blanc avec piquê invisible, deux pressions, large décoration en soie noire et blanche. C'est un gant particulièrement élégant, la piquê invisible lui donnant un air de distinction qui est très attrayant.

Le No 6058/1, un gant en Cape Tan, piquê P.X.M. avec décoration nouvelle en soie noire. Ce gant a prouvé être de vente populaire.

Le No 3061 West un gant de nouveauté en Suède gris avec une bande de chevreau blanc au poignet. Il a une décoration de six rangs de soie noire. Piqué P.X.M., deux pressions. Un gant magnifique qui plaira aux plus difficiles.

Les Gants H. B. K. sont établis, préparés et expédiés avec l'idée dominante toujours devant nous, que plus nous faciliterons à nos clients la vente des Gants H. B. K. plus nos affaires augmenteront, et c'est pourquoi nous faisons tous les efforts possibles pour rencontrer ou prévoir les besoins qui sont un **ATTRAIT POUR LES VENTES** et qui donnent un **SERVICE SATISFAISANT**.

Agissez rapidement.

Hudson Bay Knitting Co., Limited
MONTREAL

Tout ce qui se fait en Coton

Comprenant : Tissus Imprimés, Crêpes, Galateas, Toiles pour Chemises, Canevas, Scrims à Rideaux, Coutils, Couvertures en Coton, Couvre-pieds Ouâtés, Couvre-lits, Couvre-meubles, Draps et Toiles pour Draps, Taies d'oreillers, Etoffes longues pour robes, Batistes, Coutils d'art, Cotons blancs et gris, Serviettes de toilette et Toiles pour serviettes, Sacs, Fils, Ficelles et Tapis.

**Dominion Textile
Co. Limited**

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG



PRIX COURANT



é en 1887

MONTREAL, vendredi 1er mars 1918

Vol. XXXI—No 9

Une Vieille Marque Réputée

Rajeunie par une organisation nouvelle

Les Boissons Douces et Eaux Gazeuses

CHRISTIN

Maintiendront leur haute réputation sous la direction de la compagnie nouvelle qui a pris charge de leur fabrication.

SERVICE RAPIDE—QUALITE

Tel est notre principe d'affaires et nous ferons tout en notre pouvoir pour l'appliquer à la plus grande satisfaction des clients.

IMPORTANT. Une des objections les plus fréquentes qui se rencontrent à propos de la fabrication des liqueurs douces et Ginger Ale est le fait que souvent la saccharine y est employée en place du sucre. Dans la fabrication de tous les sirops qui servent à faire les différentes liqueurs Christin, il n'entre que du sucre de canne granulé

Redpath

J. Christin & Cie Limitée, 21 rue Ste-Julie, Montréal

La Maison Christin a été fondée en 1855



Une Erreur Commune

Est de croire que tout est bien qui est nouveau. Combien de choses nouvelles ne sont nées que pour disparaître aussitôt! Le bon sens est là qui nous dit d'avoir confiance dans les produits qui ont subi victorieusement l'épreuve du temps et d'accepter les autres avec une grande prudence.

Vous connaissez bien ces quatre produits:

ESSENCES CULINAIRES DE JONAS

MOUTARDE FRANÇAISE DE JONAS

VERNIS MILITAIRE DE JONAS

SAUCE WORCESTERSHIRE "PERFEC-
TION" DE JONAS

Ils ne sont pas nouveaux et c'est pour eux un titre de gloire d'avoir, pendant plus de 48 ans donné satisfaction aux ménagères canadiennes. ¶ Cette satisfaction de la ménagère n'est pas discutable puisque la vente des

PRODUITS JONAS

augmente d'année en année, de mois en mois, de jour en jour. Les marchands de détail qui tiennent les produits Jonas savent aussi bien que nous les raisons de cette demande croissante. ¶ Elle est due uniquement à la reconnaissance par les consommateurs de la qualité invariablement supérieure des

PRODUITS JONAS

et à la confiance qu'ils leur inspirent. ¶ Jamais un marchand n'a rien perdu à mettre en stock des produits qui inspirent confiance à sa clientèle. Mettez-donc en stock les

PRODUITS JONAS

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 Rue Saint-Paul,

MONTREAL

Pour le Déjeuner du Matin

C'est exactement le produit que tout le monde désire à cette époque de l'année. Il ajoute le complément nécessaire à la table d'une petit déjeuner.

Vos clients sont très familiers avec la qualité choisie et la saveur délicieuse de la Marmelade d'Orange d'Aylmer.

Il suffit de la leur rappeler.



Prenez-là en stock dès maintenant

Il sera avantageux pour vous d'avoir en mains un stock raisonnable de Marmelade d'Orange d'Aylmer. L'approvisionnement n'est pas illimité; en conséquence, il est sage d'acheter maintenant.

Placez quelques bocaux de Marmelade d'Orange d'Aylmer sur votre comptoir ou en un endroit bien en vue, sur vos rayons.

Ces "vendeurs muets" vous procureront de bons profits.



"Le Sceau de Qualité"

Dominion Canners,

Limited

HAMILTON (Canada)

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WAITER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres .1.75

— — — 3 livres.

Giddle.Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves La doz.

Corned Beef Compressé . . . $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45

Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast 1s. 4.45

Roast 2s. 9.00

Roast 6s. 34.75

Boeuf bouilli 1s. 4.45

Boeuf bouilli 2s. 9.00

Boeuf bouilli 6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée 1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz. 1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres . . .2.00



— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os . . . 1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . . 2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en verre1s. 3.45



"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand." Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT

Manufacturiers LIMITED.
MONTREAL



Nouvelle
forme
ajustée

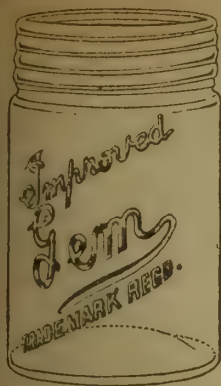
Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX
FAUX-COLS
ARROW

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants Montréal



Faits au Canada



L'Importance des Bocaux

Les BOCAUX sont devenus d'importance première depuis le commencement de la guerre, du fait que la rareté des aliments est devenue une menace grave pour notre pays.

Le besoin se fait de plus en plus sentir d'économiser les produits alimentaires de toutes espèces, tant pour notre propre consommation que pour répondre aux besoins sans cesse grandissants des Alliés.

Cela signifie que nous aurons besoin cette année de plus de conserves, de fruits, et de légumes pour subvenir aux besoins de la table. Autrefois, il se perdait chaque année quantité de ces produits, mais à l'heure présente, il ne nous est plus permis de tolérer ce gaspillage.

Les marchands et les ménagères ont le devoir de se prémunir de conserves, confitures, gelées, cornichons, pickles et autres, et pour assurer le bon état de ces préparations, il faut que celles-ci soient contenues dans des BOCAUX de bonne qualité.

Un manufacturier canadien établit des BOCAUX de premier ordre et les marchands feraient bien de donner leurs commandes immédiatement à leurs marchands de gros, car la demande sera importante et les premiers arrivés seront les premiers servis.

Annnonce de la Dominion Glass Co., Limited.



Faits au Canada



— en verre	1/2s.	2.75
— en verre	3/4s.	1.75
Langue, jambon et pâté de veau	1/2s.	1.95
Jambon et pâté de veau	1/2s.	1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en ferblanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	1/4s.	0.75
— en ferblanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier	1/2s.	1.40
— de verre, poulet, jambon, langue,	1/4s.	2.35
Langues	1/2s.	
—	1s.	
— de boeuf, boîtes en ferblanc	1/2s.	3.75
—	1s.	7.50
—	1 1/2s.	12.00
—	2s.	15.50
— en pots de verre		
— de boeuf pots de verre,	size 1 1/2	14.00
—	2s.	17.00
Viande hachée en "tins" cachetées hermétiquement		

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Viande hachée.	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — 1/4 —	2 1.35
Beurre de Peanut, 24 " — 1/2 —	2 1.90
Beurre de Peanut, 17 " — 1 —	1 2.35
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.25
Seaux 12 livres	0.26
Seaux 5 livres	0.28
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine.	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's
do, grosses boîtes, 67 liv., 1 douz., la douz.	3.25
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz., à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1 1/2	1.90
Pork & Beans, plain, 1 1/2	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	1/2s
Hachis de Corned Beef ..	1s
Hachis de Corned Beef ..	2s
Beefsteak et oignons	1/2s
Beefsteak et oignons ..	1s
Beefsteak et oignons ..	2s
Saucisse de Cambridge	1s
Saucisses de Cambridge ..	2s
Pieds de cochons sans os ..	1/2s

Prix sujets à changements sans avis.
Commandes prises par les agents sujettes à acceptation de La Maison.
(Produits du Canada.)

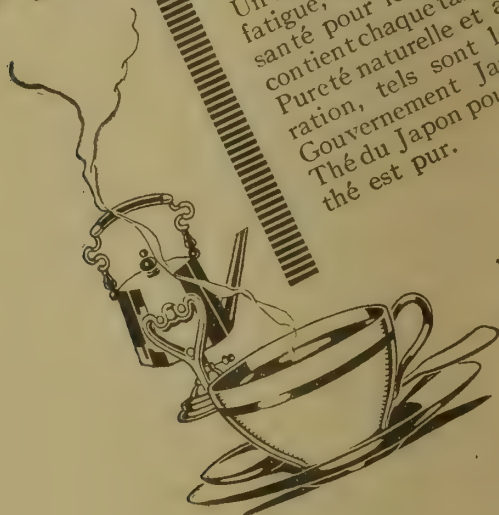
KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes d'1 livre, à la caisse	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50



Mince Meat	1s.	3.25
Mince Meat	2s.	4.95
Mince Meat	5s.	13.50

THÉ DU JAPON



Un regain de vigueur quand arrive la fatigue, un aliment pour les forts, la santé pour les malades, voilà ce que contient chaque tasse de Thé du Japon. Pureté naturelle et absence d'addition, tels sont les règlements du Gouvernement Japonais. Buvez du Thé du Japon pour être sûrs que votre thé est pur.

"Le thé adoucit le caractère, éveille l'esprit, stimule l'organisme."

14

CHAQUE jour que vous laissez passer sans faire valoir l'excellence incomparable du Thé du Japon, vous perdez votre part des ventes que développent et maintiennent ses qualités exquises et notre publicité au consommateur. Il y a, actuellement, dans votre voisinage, des gens qui sont prêts à acheter du Thé du Japon et qui continueront à en acheter une fois qu'ils y auront goûté et en auront savouré l'arôme naturel, délicieux et l'exquise délicatesse.

Et vous trouverez que le profit en vaut la peine.

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

La Qualité Compte Toujours

Les Sucres

DIAMOND

St. Lawrence

Constituent un étalon de qualité dans chacune des espèces différentes. Donnez à vos clients la meilleure.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"



Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50

Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2½ lbs. 8.30
½ doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. à la
1 doz. de 12 oz. cse
1 doz. de 16 oz. 9.20



Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse
4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses 5.35
5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magic"
la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . 3.95
5 caisses 3.90
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . 4.35
5 caisses 4.25

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque . . . 4.90



Barils de 400 livres, par baril . . 13.90
Crème de Tartre "Gillett"

¼ lb. ppts. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) 2.80
½ lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) 5.45
½ lb. Caisnes avec couvercle vissé.
(4 doz. à la caisse) 6.00



2 doz ppts. ½ lb. }
4 doz. ppts. ¼ lb. } Assortis. 22.15
5 lbs. canistres carrées (½ douz. la lb. dans la caisse) 0.95
10 lbs. caisses en bois 0.89
25 lbs. seaux en bois 0.89
100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84
360 lbs. en barillets 0.83

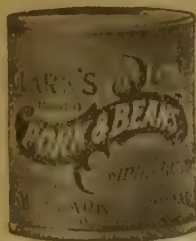
Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco dans Qué-
et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. . . . 0.12
Seaux en bois, 50 liv. . . . 0.11½
Caisnes en bois, 50 liv. . . . 0.10½
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13½
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10½
Barils 400 livres 0.10½

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09½
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10½
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) 0.11
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.12½
— — (36 liv.)
boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12½
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.10½
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.25
Celluloid
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50



LES FÈVES AU LARD DE CLARK

sont de meilleure vente, conviennent mieux, et sont plus nourrissantes et populaires que jamais.

Poussez la vente des fèves au lard de Clark et contribuez ainsi, autant que possible, à la conservation des aliments nécessités par nos alliés pour les aider

A GAGNER LA GUERRE

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les ÉPICIERS se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited,
Montréal Téléph. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un

commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de confiance; tous jours d'une qualité uniformément supérieure, de vente facile, constamment en demande, ce sont les modèles des articles de leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS.)

La Saucisse DIONNE

au

PORC FRAIS

est

La Meilleure

Tenez-la en stock et ayez des clients satisfaits

Dionne Sausage Co.

287 rue Adam, Maisonneuve
TEL. LASALLE 92

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINÉRALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Le marchand-détaillant devrait consulter fréquemment les adresses des hommes d'affaires et professionnels qui mettent leur science et leurs talents à sa disposition et y faire appel dès que sa situation devient difficile. Un bon conseil est souvent d'une grande utilité dans le commerce.

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seulement.

Emballé comme suit:

Caisnes de 96
paquets de 5
cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre..\$3.45

— 120 — de ½ livre.. 3.65

— 30 — de 1 livre..

et 60 paquets mélangés, ¾ livre. 3.55

WM. H. DUNN LTEE

Montréal.

Edwards Soups,
(Potages Granulés, Préparés en Irlande), Variétés. Brun — Aux Tomates — Blanc ou assorti

Paquets. 5c, Boîtes 3 douz., par douzaine 0.45

Canistres, 15c, Boîtes 3 doz., par douz. 1.45

Canistres, 25c, Boîtes 2 doz., par douz. 2.35

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons, — En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.





"McCASKEY"

Systèmes de Comptes

POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province du Québec, J.-E. Bédard, Boite 12 Faubourg St-Jean, Québec—E.-E. Pré-court, 55½ rue King Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited
235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

SUR LE QUI-VIVE

Les nombreux changements qui se produisent actuellement dans le commerce, tant en raison des prix qu'en raison des réglementations imposées par le contrôleur des vivres, obligent les marchands à se tenir strictement au courant des nouvelles commerciales, et, en pareilles circonstances, leur journal de commerce devient pour eux un précieux conseiller dont ils ne doivent pas négliger les informations et avis.

65c Economisés sur Chaque Douzaine D'oeufs

en employant

LA POUDRE D'OEUF

POPULAIRE'S

Elle donne des résultats magnifiques. Dans les gâteaux, les puddings, etc., la différence ne peut en être définie. Le paquet correspondant à une douzaine d'oeufs coûte 10c; il y a aussi de plus gros paquets.

Bon escompte.

La COMPAGNIE IMPERIALE, Enregistrée
645 rue St. Valier. - Québec (P.Q.)

Empois de cuisine.
W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . 0.11
Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres). 0.10
Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., ¼c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).
Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
Par caisse
Jars parfaitement cachetées, 3
livres, 1 doz., en caisse . 4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cais-
se 4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
— 10 liv., ¼ doz. en caisse . 4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres . . 0.07
Dem'Baril, environ 350 livres. . 0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
— 3 gals., 38½ liv., cha-
que 3.25
— 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25
Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.

Par caisse
Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une
anse en fil de fer.)
Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
0 boîtes assorties de sirop et d'empois

jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'On-
tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.



LAIT CONDENSE

La caisse

Marque Eagle, 48
boîtes 8.75
— Reindeer, 48
boîtes 8.45
— Silver Cow,
48 boîtes 7.90
— "Gold Seal"
et "Purity", 48
boîtes 7.75
Marque Mayflower, 48 boîtes . . 7.75
— "Challenge", "Clover", 48
boîtes 7.25



Lait Evaporé

Marques St-Charles,
Jersey, Peerless,
"Hotel", 24 boîtes . . . 6.40
"Tall", 48 boîtes . . . 6.50
"Family", 48 boîtes . . 5.50
"Small", 48 boîtes . . 2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24
boîtes 5.75
— "Petite", 48 boîtes 6.00
— Regal, 24 boîtes . . . 5.40
Cacao Marque Reindeer —
24 grandes boîtes 5.75

— Marque Reindeer, petites boi-
tes. 6.00

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé
jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus
sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

Macaroni "Bertrand" manquant
Vermicelle — —
Sphaghetti — —
Alphabets — —
Nouilles — —
Coquilles — —
Petites Pâtes — —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plats Triple Concentré	1.00
2 oz. — — — — —	1.90
2 oz. Carrées — — — —	2.30
4 oz. — — — — —	4.00
8 oz. — — — — —	7.50
16 oz. — — — — —	14.60
2 oz. Rondes Quintessences	2.40
2½ oz. — — — — —	2.74
5 oz. — — — — —	4.64
8 oz. — — — — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences	8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.20
4 oz. — — — — —	2.15
8 oz. — — — — —	3.60
16 oz. — — — — —	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
2 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
2 oz. Plats Solubles	0.95
4 oz. — — — — —	1.74

Une Machine qui *Economise du Temps*

Aucun Marchand ne devrait faire le travail qu'une machine peut accomplir pour lui.

Une Caisse Enregistreuse Nationale fait 15 choses importantes en 3 secondes. Cela prendrait de nombreuses minutes pour accomplir ce travail manuellement—en outre, nul marchand ne peut se passer de la protection et de l'information qu'elle donne. Une Caisse Enregistreuse Nationale—

Prévient les disputes et arrête les pertes.

Prévient les manques de soins et les oublis.

Augmente les affaires et les profits du marchand.

Améliore la valeur des commis de vente en montrant le travail de chacun.

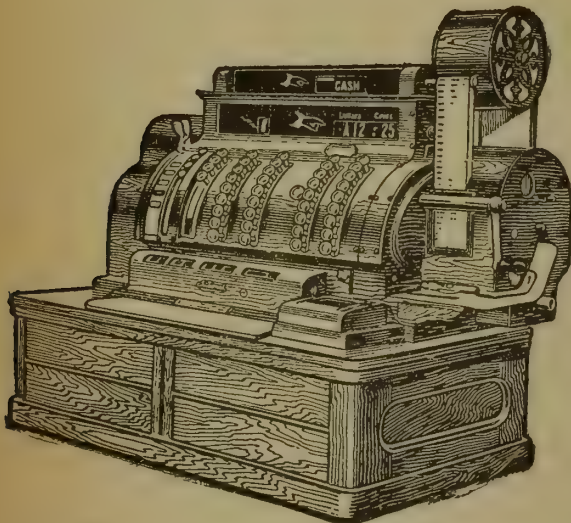
Economise le nombre des commis en activant les ventes.

Vous protège contre les erreurs des nouveaux employés.

Diminue les frais en augmentant les ventes.

Donne un service rapide et prévient le travail extra.

Fait plus que se payer par elle-même, en outre de l'argent qu'elle économise.



The National Cash Register Co. of Canada, Limited, Toronto.

J'aimerais à savoir comment une Caisse Enregistreuse Nationale applique son système en affaires, comment elle prévient le défaut de soins, comment elle supprime les erreurs, comment elle m'économisera de l'argent. Il est entendu que cette démonstration ne m'engage à rien vis-à-vis de vous.

Nom.

Adresse

Genre de commerce

Nombre de commis

Une démonstration de la caisse enregistreuse qui convient le mieux à votre genre de commerce vous prouvera ces assertions. Demandez que notre voyageur vous la montre. Cela ne vous engagera à aucune obligation.

**The National Cash Register
Co. of Canada, Limited**



Cette Marque de Commerce Signifie Plus de Dollars pour les Marchands

La marque de commerce enregistrée, du Petit Lord Fauntleroy, signifie des dollars pour vous, parce que le public canadien l'a essayée et goûtée et qu'il a reconnu qu'elle représente la **qualité** et constitue la plus haute perfection qu'on puisse obtenir dans l'art de la fabrication des biscuits.



Les Marchands-Détaillants de partout, sont fiers d'être identifiés avec les Biscuits Sodas Jersey Cream, parce que cela signifie satisfaction absolue pour le client et ventes répétées — et profits.

Et rappelez-vous que notre publicité continuelle dans les journaux entretient et augmente la demande pour ces Sodas excellents.

The McCormick Manufacturing Co., Limited


Bureaux Principaux et Fabrique: London (Canada)
Entrepôts Succursales: Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port-Arthur, St-Jean (N.B.)

Fabricants aussi des Biscuits de Fantaisie McCormick



McCormick's

JERSEY CREAM Sodas

9 oz. — —3.25			L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,			Eau de Vichy		
16 oz. — —5.75			Montréal.					
1 oz. London 0.65			" PRIMUS "			Admirable crown. . 50 Btles. 8.50 c-s		
2 oz. —0.95			Thé Noir Ceylan et Indien			Neptune . . . 50 Btles . . . 9.50 c-s		
Extraits à la livre, de . . \$1.25 à \$4.00			Etiquette Rouge, paquets de 1 li-			Limonade de Vichy		
— au gallon, de . . . 8.00 à 24.00			vre, c-s 30 livres, la livre . . .0.45			La Savoureuse . . . 50 Btles 12.50 c-s		
Mêmes prix pour les extraits de tous			— — — ½ livre, c-s 30			100½ Btles 15.00 c-s		
fruits.			livres, la livre0.45			Eau Minérale Naturelle		
Vernis à chaussures. La douz.			— — — ¼ livre, c-s 30			Ginger Ale et Soda Importées		
Marque Froment, 1 doz., à la caisse 1.00			livres, la livre0.46			Ginger Ale Trayder's—		
Marque Jonas, 1 doz., à la caisse 1.00			Etiquette Argent, paquet de 1 livre,			c-s doz., chop. 1.50 doz. (cou-		
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau,			c-s 30 livres, la livre0.52			ronne)		
\$2.50.			— — — ½ livre, c-s 30			Club Soda Trayder's—		
Moutarde Française "Jonas" La gr.			livres, la livre0.52			— 6 doz., chop.doz. 1.50		
Pony 2 doz. à la caisse 10.00			— — — ¼ livre, c-s 29			Extrait de Malt.		
Small 2 — — 9.00			livres, la livre0.53			Miller de Milwaukee, cs 2 doz. 4.25 c-s		
Medium 2 — — 12.00			" PRIMUS "			— Brl. 8 doz. 16.20 brl.		
Large 2 — —manquant			Thé Vert Naturel, non coloré			Lager Beer		
Tumblers 2 — — "			Etiquette Rouge, paquets de 1 li-			Miller's High Life, Baril 10 doz.,		
Mugs 2 — — "			vre, c-s 30 livres, la livre0.45			17.00 Brl.		
Nugget 2 — — "			— — — ½ livre, c-s 30			Bière Anglaise de Bass doz.		
Athenian 2 — — "			livres, la livre0.45			— — c-s 10 doz. . . . ¼ Btles 2.00		
Gold Band Tu 2 — — "			— — — ¼ livre, c-s			Thé du Japon		
No. 64 Jars 1 — — "			29¼ livres, la livre0.46			Marque Victoria, c-s 80 livres . . .0.33		
No. 65 — 1 — — 25.80			Etiquette Argent, paquet de 1 livre,			Thés Noirs		
No. 66 — 1 — — 28.80			c-s 30 livres, la livre0.52			Marque Princess, tins de 30 et 50 lbs 52		
No. 67 — 1 — —manquant			— — — ½ livre, c-s 30			Marque Victoria, tins de 30 et 50 lbs 54		
No. 68 — 1 — — "			livres, la livre0.52					
No. 69 — 1 — — "			— — — ¼ livre, c-s 29					
Molasses Jugs 1 — — "			AGENCES					
Jarres, ¼ gal. 1 — — "								
Jarres, ½ gal. 1 — — "			AGENCES					
Poudre Limonade "Mesina" Jonas			LAPORTE, MAR.					
Petites boîtes, 3 douzaines par caisse			TIN LIMITEE					
à \$15.00 la grosse.								
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,								
à \$36.00 la grosse.								
Sauce Worcestershire 15.00								
"Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse,								
3 douzaines par caisse.								

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

NOUVELLES COMPAGNIES—

Marcu Perl. Queen's Clothing, Montréal, Marcu Perl, séparé de biens, depuis le 29 janvier 1918.
 Montreal Motor Sales, Montréal, M. Jacques, séparé de biens de M. McLoad, depuis le 29 janvier 1918.
 Montreal Nut & Brokerage Co., Montréal, W. Christmas, séparé de biens, depuis le 5 février 1918.
 The International Sales Co., 201 St-André, H. A. Poissant, séparé de biens, depuis le 18 mai 1917.
 A. Leclerc et Cie, bois et charbon, Montréal, L. May Dallon, séparé de biens de A. Leclerc, depuis le 5 février 1918.
 The National Pants Co., Montréal, Max Goldberg, séparé de biens, depuis le 28 août 1911.
 The New York American Dyeing Cleaning and Repairing and Pressing Co., Netten Levrehkroy, depuis le 1 février 1918.
 The Tretnot Sales Agency, Montréal, Homère Lebrun, en communauté de biens de Auguste Laforest, depuis le 29 janvier 1918.
 Primus Motor Sales Co. Montréal, Geo. M. Primus, depuis le 2 février 1918.
 Charmona Silk Underwear Co., Vêtements en soie pour dames, Montréal, Rachel Mendelsohn, séparé de biens de Maurice I. Parelhoff, depuis le 21 janvier 1918.
 S. Sherman & Sons, bijoutiers, Mont

réal, Samuel Sherman, séparée de biens de Mary Williams, depuis le 24 janvier 1918.

DISSOLUTIONS—

Canadian Syndicate, Lachine, I. Schacter, Ls. Handleman, E. Shapiro, filé le 18 février 1918.
 Shacter & Handleman, Lachine, I. Shacter, L. Handleman, E. Shapiro, filé le 18 février 1918.
 Crest Chemical Co., Montréal, J. Matthey, décédé, filé le 18 février 1918.
 Laurin & Préville, Montréal, E. Laurin, J. A. Préville, filé le 18 février 1918.
 Wegler Geringer Skirt Co., Montréal, C. Geringer, N. Wigler, filé le 19 février 1918.
 International Sales Co., H. Aubin Poissant, R. ersailles, filé le 29 février 1918.
 J. Wilkens Co., Montréal, O. Edrick, filé le 20 février 1919.
 Bonsecours Dressed Meat Co., J. Cohen, filé le 22 février 1918.
 Mount-Royal-Press Co., Montréal, T. Mitchell, J. Malcolm Roberts, Kenneth, Maundy Roberts, Duncan Macdonal, filé le 22 février 1918.
 Dionne's Sausages, 287 Adam, J. Siméon Côté, J. D. Lapointe, filé le 21 février 1919.
 P. C. Nurrans Co., Montréal, P. Curran, J. Sartori, filé le 25 février 1918.
 Canadian Leatherboard Co., Ltd, Chambly Canton, Gordon Scot et S. R. Campbell, liquidateurs.
 Fernand, Montréal, Mélanie Depairon,

séparée de biens de A. Dupré, filé le 20 février 1918.

NOUVELLES COMPAGNIES

Capelovith et Lararoff, Montréal, P. Capelovitch, en communauté de biens de M. Goldberg, F. Lazaroff, marié à M. Stephano, depuis le 21 février 1918.
 Bernard Confectionery, Montréal, Ls. Dados, séparé de biens de F. Cat-siou, H. John, depuis le 16 février 1928.
 St. Charles House Ltd, 684 centre, Montréal, incorporé par lettres patentes provinciales, le 30 octobre 1914; T. B. Brais, président.
 Fenster Fur Co., Montréal, Herman Fenster, séparé de biens de Sara Wexter, Mar Sax, séparé de biens de Carrie Fenster, depuis le 1 février 1918.
 M. et H. Shecter, Lachine, Moses Shecter, en communauté de biens, Harry Shecter, non marié, depuis le 20 février 1918.

ABANDONS JUDICIAIRES

Par Aliec Martel, veuve de J. O. Pilon, Montréal, G. Bertrand, gardien provisoire.
 Par Eliza Pagnuelo & Frs. X. Gagnon, (La Cie de Savon Français), Montréal, F. Courad Marquis, gardien provisoire.
 Par Antoinette Beaudin, Montréal, J. O. Lacroix, gardien provisoire.

Eprouvez-vous des difficultés à vous approvisionner de certaines marchandises?

La chose est fort probable car la guerre a eu pour effet de soustraire à notre activité commerciale de nombreuses sources étrangères d'approvisionnement. Il s'ensuit que beaucoup de marchands éprouvent des difficultés multiples à se procurer des marchandises qui cependant sont réclamées impérieusement par leurs clients, et de ce fait voient leur magasin négligé au profit d'autres mieux approvisionnés.

Vous pouvez remédier, dans une certaine mesure, à cet état de choses, en vous adressant à nous pour tout ce dont vous avez besoin et que vous ne pouvez vous procurer au pays.

Nous agissons comme acheteurs à commission et nous sommes en rapports avec tous les pays du monde, ce qui nous permet de vous aider à vous procurer tous articles dont vous manquez; Vêtements, Etoffe, Epicerie, Margarine, Conserves, Chaussures, Ferronneries, Nouveautés, Papeterie, Produits Pharmaceutiques ou autres.

Notre situation exceptionnelle et nos relations étendues nous mettent en mesure de répondre à vos besoins à des conditions de prix très avantageuses.

Ecrivez-nous, en français si vous le désirez, et confiez-nous vos difficultés d'achat, nous saurons y remédier.

York Mercantile Co.

21 Park Row,

NEW YORK CITY

*Savoir acheter est un gros
élément de succès en affaires.*

Nous pouvons vous y aider.

*Frais cueilli dans les jardins à thé ensoleillés de l'île
de Ceylan et des Indes*



(En paquets seulement)

NOIR ET VERT NATUREL

*Ce thé vous arrive dans la plénitude de sa force,
de son arôme et de son exquise saveur.*

Demandez nos prix et échantillons

SEULS
DISTRIBUTEURS,

L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée - MONTREAL

CHAPEAUX POUR HOMMES

**Nous achetons les
vieux stocks**

LIQUIDEZ VOTRE STOCK
DE VIEUX CHAPEAUX

Nous achetons comptant
toutes sortes de chapeaux
MOU, de DUVET et de
LAINE.

Aussi les DURS, dans tou-
tes les proportions.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

DUBRULE MFG, CO. Limited
164 rue McGill, MONTREAL

Charbonneau

*Le nom qui implique l'idée de
Pureté et Qualité dans
les Biscuits
et
Confiseries*

Tenez-vous en étalage notre
Beurre d'Erable
à la Crème
IMPERIAL?

*Nos Biscuits sodas sont
populaires et de
vente facile*

CHARBONNEAU Limitée
330 rue Nicolet - MONTREAL

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

R. Rainville v. O. Legault, \$30.
 A. Thomas v. A. Soulière, \$25.
 A. Vandelay et fils v. C. Barbeau, \$58.
 Mme A. Wanitraub et vir v. M. L. Baker, \$12.
 La Banque d'Hochelaga v. L. A. Joubert, \$10.
 P. Turcot v. J. Laurie, \$12.
 L. Robert v. T. Dwyer, \$45.
 W. B. Dupont v. L. Dufresne, \$43.
 C. Martin v. L. Turcotte, \$28.
 H. Dubrule v. J. P. Demers, \$11.
 V. Viau v. A. Murray, \$38.
 F. Geneau v. M. Cyr, \$41.
 W. Blais v. F. X. Trépanier, \$21.
 C. Sigouin v. Ls. Hamelin, \$23.
 C. W. Lindsay Ltd v. Durocher, \$25.
 P. M. Beaudoin v. T. Métayer, Jr., \$11.
 A. Rouleau v. E. Pagé, \$27.
 P. O. Tremblay v. J. A. Ménard, \$20.
 A. Legault v. H. A. Greenhill, \$54.
 H. Thibert v. A. A. Champagne, \$22.
 DeLaval Co., Ltd v. Thos. Touzin, \$55.
 M. Goodman v. A. Cerupt alias A. Gauthier, \$11.
 Mlle R. A. Tétréault v. F. Patenaude, \$28.
 J. I. Cohen v. Geo. Dillon, \$11.
 N. Devost v. Geo. Berthelette, \$46.
 Beaudoin et Couture v. J. A. Asselin, \$16.
 Frost & Wood, Ltée v. P. E. Cormier, Contrecoeur.
 M. Goodwin v. A. Potvin, \$29.
 H. Delorme v. J. Chartrand, \$55.
 H. Delorme v. M. Beaudet, \$17.
 H. Delorme v. A. Lamarre, \$32.
 E. Jobin v. C. Corbeil, \$79.
 L. Sabourin v. J. B. Legault, \$18.
 D. Filion v. A. Cerutti, \$33.
 M em L. Potvin v. J. B. Ladouceur, \$18.
 Economic Realty Ltd. v. G. Dumesnil, \$66.
 J. Archambault v. A. Foucault, \$10.
 E. Bélanger v. J. Pérusse, \$19.
 W. Laframboise v. T. Dupont, \$20.
 R. Larose v. J. Pigeon, \$47.
 R. Laganière v. T. Rafier, \$43.
 N. RAobichaud v. François alias F. Martel, \$33.
 O. Taillefer v. J. Lacroix et J. Beauchamp, \$35.
 A. Apothakal v. J. Freeman, \$71.
 Mme O. Melançon v. Pat. Mooney, \$35.
 St. Lawrence Flour Mills v. A. Cousineau, \$59.
 G. A. Marson v. Mme A. Longpré et vir, \$24.
 Perron et Cie v. G. U. Munroe, \$25.
 J. Horosy v. A. G. Woodrond, \$19.
 Duchesneau, Duchesneau v. W. U. Bergeron, \$38.
 Can. Metal Co., Ltd v. J. M. A. Lacasse Rousseau, \$48.
 A. Rosenberg v. J. Krauss, \$18.
 W. B. Dufort v. O. Corbeil, \$21.
 Rockstein et Guttman v. Mme & J. Saint-Jean, \$40.
 R. Laganière v. W. Pelerkin, Saint-Lambert, \$18.
 Lamontagne Ltée, v. C. B. Van Antwerp, Frelighsburg, \$83.
 La Champagne Cigar Ltd v. Médard Dufour, Saint-Faustin, \$27.
 Jouvrette Sauriol, Ltée, v. T. Desmarais, Lachine, \$68.
 I. A. Vaillancourt v. A. Mailhiot, Sainte-Marie de Blandford, \$23.

R. Tees v. H. D. Holiday, Westmount, \$91.

A. Lavoie v. D. Lamer, Saint-Elzéar, \$35.

C. G. Derome v. Z. Gagnon et al, L'Anse Saint-Jean, \$44.

Frothingham et Workman v. E. Beauchemin, Granby, \$82.

J. A. M. Charbonneau v. J. H. Bamville, Notre-Dame-des-Anges, \$49.

W. A. Rogers et al v. M. Robitaille, \$16.

E. Bergeron v. Jos. Farley, \$30.

M. Fox v. I. Goldman, \$95.

A. Raymond v. H. Bourgie, \$75.

A. Paré v. Ant. Morin, \$31.

Montefiore Loan Syndicate v. M. D. Cohen, \$30.

C. W. Lindsay Ltd v. Mme J. B. Shea, \$60.

S. Buckenstein v. E. alias Summers, \$50.

P. Vosikas v. S. Girard et al, \$78.

Beaudoin Ltd v. S. Saint-Onge, \$41.

D. C. Brosseau et Cie v. H. H. Lapointe, \$70.

A. Charette v. W. F. A. Doyle, \$29.

J. Darling v. M. Crespin, \$21.

Mme M. L. Lefebvre v. O. L. Leduc, \$35.

F.-X. Larivière v. J. B. Gingras, \$25.
 Montreal Financial Times Pub. Co. v. Alex. Currie, \$57.

Cohen Ltd v. Oct. Laberge, \$27.

G. A. Marsan v. Henri Bastien, \$70.

F. Huot v. Alexis Provost, \$10.

M. P. S. Corp. v. J. Ds. Martineau, Maisonneuve, \$20.

Cohen Ltd v. J. G. L. Rainville, \$20.

W. Drouin et Cie v. W. Labrecque, \$10.

P. Lafrance v. M. Dagenais, \$10.

A. Vinet v. A. Labelle, \$60.

I. Lavoix v. H. Forbes, \$85.

Mme S. Potvin v. H. Lougoal, \$17.

J. A. Bourdeau v. J. Harrold, \$34.

P. Schragle v. Jos. St. Denis, \$60.

C. E. Trudeau v. J. A. Demers, \$12.

A. Darabaner v. J. Herscovitch, \$25.

S. Ruckenstein v. H. Greenberg, \$10.

S. Greenford v. Alb. Cardinal, \$58.

J. Savitsky v. W. Fine, \$30.

J. H. A. Bohémier v. P. W. Trevelyan, \$48.

J. R. McGarthy v. Can. Phonograph & Cabinet Co., \$10.

T. Legault v. Jos. Nantel, \$23.

J. T. Rolland v. J. J. Thompson, \$45.

M. Boosamara v. Mme A. Charbonneau, \$21.

Ault & Wiborg Co. v. R. G. Wicks, \$11.

Mme E. Leroux v. Alb. Patry, \$56.

R. S. Scott v. M. S. Schwartz, \$12.

N. Swair v. Thos. Doyer, \$42.

A. A. Archambault v. Z. Auger, \$15.

M. L. H. & P. Co. v. J. A. Angers, \$19.

M. P. S. Corp. v. Arsène Bouchard, \$24.

Z. E. Lamer v. Jos. Desjardins, \$22.

A. Bergeron v. Art. Gauthier, \$18.

American Dyestuff Co. v. T. P. Gauthier, \$45.

J. Lamoureux v. Beaudoin Ltd, \$95.

A. R. Vallance v. W. J. Graham, \$86.

P. Dunnett v. J. H. Thompson, \$14.

S. Christin v. J. P. A. Carmel, \$88.

W. A. Martineau v. J. St-Cerny, \$37.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

W. H. Ruth, v. Asch., Ltd, Montréal, \$3,000.

Fred. A. McKay v. Quebec Ammunition Co., Ltd, Montréal, \$300.

Pierre Terrault et al v. Abraham W. Jacobs, Montréal, \$7,433.

Ubaldo Garand v. A. A. Normandin et E. C. Alford, Montréal, \$1,500.

N. G. Valiquette, Ltd v. Anna Lalonde, Montréal, \$176.

Bristkin Bros. v. Moses Seklein, Montréal, \$238.

B. Robinson v. J. E. Chapineau, Montréal, \$200.

L. de Carlo v. Achily Corbo, Montréal, \$124.

J. A. Provost v. A. G. Grenier, Montréal, \$160.

Jos. Auger v. D. Donnelly, Ltd, Montréal, \$700.

L'Orphelinat Catholique v. A. P. Fugon, Montréal, \$164.

J. A. Whitaker v. Paul Demers, Montréal, \$3,080.

Jean Bernier v. M. J. O'Brien, Renfrew, Ontario, \$3,750.

Beaudoin, Ltd v. Henri Daoust, Montréal, \$455.

Larned Carter & Co. v. J. Goldberg, Montréal, \$96.

Greater Montreal Land Investment Co., Ltd v. Wong Gung, sep, Wong Dock Sow et Hum Wing Que, Montréal, \$2,010.

G. Marcil v. J. F. Lemieux, Montréal, \$180.

J. P. Roux et al v. Zénon Bourdeau et al, Montréal, \$20,162.

G. H. Yelland v. T. B. Brais, Montréal, \$3,710.

E. Lafleur v. C. P. R., Montréal, \$322.

E. Normandeau v. C. P. R., Montréal, \$600.

W. T. Mason et al v. Drakin Const. Co Ltd, Montréal, \$1,385.

Isaie Martin, D. Grazanski, M. Shapiro et Duluth Coal and Grain Co., Montréal, \$146.

C. A. Normandin v. P. A. Ricard, Montréal, \$3,105.

N. Swan v. Norman King, Montréal, \$130.

J. Robillard v. Arthur Nantel, Labelle, \$1,036.

E. Vandelay v. Antoinette Beaudin, Montréal, \$360.

Andrew Wilson Co. v. J. H. Leclair, Montréal, \$82.

Samuel C. Tatum Co. v. A. R. Grafton et E. Grafton & sons, Montréal, \$108.

A. Marleau v. Avila Charlebois, Côteau du Lac.

Klotz Co., Ltd v. O. A. Lafleur, Montréal, \$334.

Samuel Sauvé v. Wilf Sauvé, Saint-Clet, \$177.

F. R. Lebeau Ltd v. Emma Lacombe et Alias Mme E. Taylor, Verdun, \$104.

Isaie Dugas v. Sylvestre D'Ambrozio, Montréal, et J. H. Gareau, Verdun, \$3,105.

Le Marchand Soigneux



Systeme d'emmagasinage de l'Huile

Il complète votre filière de service "soigné." Il prévient les dommages aux denrées alimentaires dus aux exhalaisons de l'huile; il préserve les planchers d'huile; il donne la mesure exacte; il abolit les dangers d'incendie, il est rapide, pro-

pre et agréable à faire fonctionner. Il améliore le magasin où il se trouve installé.

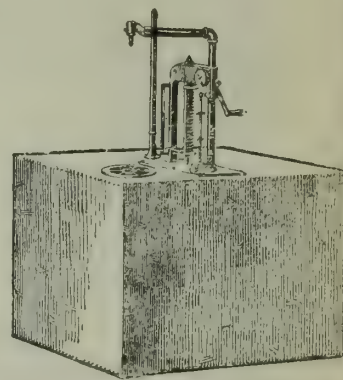
Ecrivez-nous pour notices explicatives intéressantes.

S. F. BOWSER & CO., Inc., Toronto (Ont.)

BUREAUX DE VENTES DANS TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS PARTOUT

BOWSER
ESTABLISHED 1885



Une Indication de Qualité

Les produits contenus dans des bocaux recouverts de la capsule ANCHOR sont reconnus comme des produits de qualité parce que cette capsule assure un bouchage parfait.

Les capsules ANCHOR sont connues dans tout le Canada et appréciées de tous les marchands et de toutes les ménagères parce qu'elles ont donné leurs preuves de satisfaction.

Demandez donc à vos marchands de gros de vous approvisionner de conserves, confitures et autres produits dans des bocaux bouchés avec la capsule ANCHOR; cela vous vaudra des ventes et plaira à vos clients.

Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN ET L'ALBERTA

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERS SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERS EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Epicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

WINNIPEG & WESTERN GROCER,

320, Immeuble McIntyre,

WINNIPEG

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

Epiciers: La responsabilité du détaillant n'est pas une petite affaire--son succès dépend largement de son jugement dans le choix de son stock. La question de QUALITE exige plus de considération aujourd'hui qu'il n'y a quelques années. Les marchands qui obtiennent du succès de nos jours sont ceux qui tiennent des marchandises qui se sont élevées jusqu'à devenir des étalons de qualité. La Poudre à Pâte "Magic" est bien annoncée et se vend couramment, aussi ne perd-on pas de temps à en faire la vente.

MAGIC BAKING POWDER

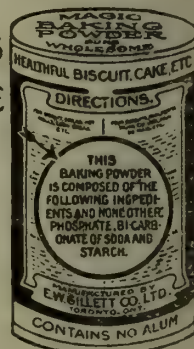


LA SEULE POUDRE À PÂTE EN CANADA DONT TOUS
LES INGRÉDIENTS SONT MARQUÉS SUR L'ÉTIQUETTE

E.W. GILLET COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT.

MONTREAL

WINNIPEG



MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER



EN VENTE!

*Kipperd Herring
de la Marque Brunswick*

Stock frais nouveau — le premier choix de la saison de pêche. Une ligne délicieuse qu'il est avantageux de mettre en étalage régulièrement.

En caisse de 4 douzaines de boîtes No. 1 Commandez-en un approvisionnement aujourd'hui, et regarnissez en même temps vos stocks des lignes suivantes de la Marque Brunswick. Elles sont toutes d'excellente vente:

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 }
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 1er mars 1918

Vol. XXXI—No 9

LE CREDIT ET LA COOPERATION

Conférence par M. Zéphirin Hébert

Le 20 février dernier, à l'issu d'un lunch au Wind-
sor, M. Zéphirin Hébert, a fait une très intéressante
causerie, sous les auspices de la Montreal Publicity
Association. L'assistance était des plus nombreuses et
l'assemblée tenue sous la présidence de M. F. W. Ste-
wart, remporta un vif succès.

Le sujet choisi par M. Zéphirin Hébert est un de
ceux qui concernent directement les commerçants et
qui semblent être d'une actualité saisissante, à l'heure
présente où les conditions commerciales sont boulever-
sées par la guerre et où peu de chose subsiste des mé-
thodes qui, autrefois, apportaient plein succès en af-
faires. Cette causerie s'intitulait: Le crédit et la coo-
pération. Sujet extrêmement vaste en lui-même, mais
que le conférencier a su préciser d'une manière parti-
culièrement habile, synthétisant en quelques faits ma-
thématiques, pourrait-on dire, les principaux points de
cet ample sujet.

"On peut définir le crédit comme suit", dit l'ora-
teur: Une confiance accordée pour le bénéfice des deux
parties concernées. D'après cette définition même, le
crédit repose sur deux choses essentielles: la responsa-
bilité morale et la responsabilité financière. La res-
ponsabilité morale découle de la personnalité de l'indi-
vidu auquel le crédit doit être accordé; elle s'apprécie
d'après son caractère, ses manières de vivre, ses fa-
çons de commercer, son passé, tout ce qui édifie sa ré-
putation et place sur sa personne comme l'étiquette
d'un renseignement général fourni par l'appréciation
qu'ont de lui ses concitoyens. La responsabilité mo-
rale ou la réputation constitue un actif d'une valeur
réelle, mais malheureusement trop d'hommes dispen-
sateurs de crédit n'en font pas état et relèguent cette
considération au rang des renseignements inutiles, com-
mettant ainsi une erreur grave et préjudiciable tant
pour eux-mêmes que pour ceux qui mériteraient un ju-

gement moins sévère. Un commerçant honnête, cou-
rageux et intelligent, mérite un crédit aussi sûrement
que celui qui, inconnu peut pour toutes références
montrer quelques milliers de dollars de capital. Et c'est
là précisément qu'intervient cette qualité d'"intui-
tion" que doit posséder à un degré très développé tout
homme qui, de par sa situation sociale est appelé à
être un distributeur de crédit.

Un homme de crédit doit avoir cette inspiration qui
le pousse à accorder du crédit à qui le mérite, inspira-
tion née d'une observation aigüe et d'une connais-
sance approfondie de la nature humaine. Cela suppose
des qualités naturelles innées que l'expérience peut
développer mais non donner. On peut devenir un bon
vendeur par de l'étude et de la pratique; on ne saurait
devenir un véritable homme de crédit si l'on ne possè-
de pas cette perspicacité personnelle qui scrute les in-
dividus en quelques instants et édifie une opinion so-
lide sur le caractère moral ou la situation financière
du solliciteur de crédit. Celui qui possède ce pouvoir
magnétique de découvrir les personnalités sera enclin
à considérer beaucoup plus le point de vue moral que
le point de vue financier pour se former un jugement.
Il trouvera que lorsque la femme d'un commerçant
s'occupe d'un magasin et y répand son esprit d'écono-
mie et de méthode, cela plaide en faveur d'un crédit.
Il comprendra qu'il n'est pas toujours bon de limiter
le crédit d'un homme, sans que des raisons sérieuses
imposent cette mesure de restriction. Bien au contrai-
re il sera persuadé qu'un développement normal dans
les affaires implique et fait appel à un découvert plus
grand. Lorsque l'homme de crédit étudie le problème
d'une marge de crédit à accorder à un client—et ne
l'oublions pas, chacune de ces opérations constitue un
problème à part spécial — il doit se mettre à la place
de son client et s'inspirer des principes de l'Evangile:



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



Ne faites pas aux autres ce que vous ne voudriez pas qu'on vous fit à vous-même. Et, en adoptant pareille ligne de conduite, l'homme de crédit rassemble en lui toute la somme de bonté dont il est capable et de ce fait il éloigne tout parti-pris et met à l'écart toute injustice.

Il n'est pas question en ceci, de sentimentalité, non pas, mais il importe que l'homme de crédit s'arme de patience et laisse dominer ses sentiments d'humanité puisque le crédit est, dans un certain sens, une forme d'aide et de coopération. Au demeurant, il ne doit pas se départir de cette fermeté qui prévient toute faiblesse, il doit traiter le crédit sur une base d'affaires et non d'après un principe de philanthropie.

Parfois, le marchand-détaillant est enclin à considérer comme une faveur de commander telles marchandises à tels fournisseurs. Sans doute, il y a dans ce geste une marque évidente de confiance, mais s'il y a faveur d'un côté, il y a aussi faveur de l'autre, il doit y avoir dans de telles opérations réciprocité de confiance puisqu'il y a avantage et profit d'une part comme de l'autre.

D'ailleurs, la confiance réciproque doit être la base même de toute transaction commerciale de quelque importance qu'elle soit. Il ne saurait y avoir de relations commerciales profitables sans ce sentiment de confiance mutuelle. Lorsque l'homme de crédit, après avoir soigneusement envisagé le cas d'un de ses clients a pris une décision au sujet d'un compte, il doit la maintenir, quelles que soient les sollicitations ou les influences qui peuvent essayer de le faire fléchir dans sa résolution.

Parlant ensuite de la coopération, M. Zéphirin Hébert établit la nécessité de cette coopération entre les patrons et les employés d'une même maison, puis entre la maison et ses clients; il démontre par une argumentation serrée que sans la coopération sous toutes ses formes, une maison ne peut atteindre au succès, parce qu'elle porte en elle des germes de désorganisation et de désagrégation.

Lorsqu'une maison de gros fait une transaction avantageuse, elle doit, si elle est imprégnée de cet esprit de coopération, en faire profiter dans une certaine mesure, sa clientèle. En agissant ainsi, elle prouve à ses clients son désir de les aider à faire des affaires profitables et renforce le sentiment de confiance qui établit les relations solides et fidèles entre acheteurs et vendeurs.

En terminant, M. Zéphirin Hébert insiste sur le point de la nécessité d'une "tête" dans une maison. Il faut que le pouvoir soit entre des mains habiles et que les commandements partent d'une seule direction, forte de sa responsabilité et des décisions qu'elle prend. Il faut, suivant le terme employé par l'orateur, pour assurer le succès d'une entreprise une autoocratie dans la démocratie. S'il y a plusieurs associés à la tête d'une maison et s'il y a entre eux divergence de vues et d'opinion quant à la marche de l'affaire, tous les efforts qu'ils feront chacun dans leur sens, seront vains et le succès ne saurait couronner leur labeur.

Cette conférence de M. Zéphirin Hébert fut vivement appréciée des hommes d'affaires présents qui en tireront certainement profit.

QUESTIONS ET REPONSES

1.—Q. Qu'est-ce qui rend possible le bas prix du pain dans la Grande-Bretagne?

R. En Angleterre le prix du pain est peu élevé parce que le gouvernement a subventionné la farine; c'est-à-dire qu'il contrôle les marchés du blé et de la farine, et qu'il laisse avoir aux consommateurs de la farine à un prix inférieur au prix coûtant, et paye la différence avec les fonds de la nation. Le "New-York Times" explique ainsi la situation: Ce n'est pas une raison parce que certaines denrées alimentaires qui proviennent de ce continent, sont vendues meilleur marché de l'autre côté de l'océan, qu'on peut les vendre aussi bon marché ici, et le pourquoi est parce que le prix de vente de ces denrées à l'étranger n'est pas ce qu'on peut appeler un prix selon la science économique. Les minotiers britanniques ne peuvent se procurer du grain que du Contrôleur des Vivres, et il ne leur en fournit qu'à la condition de vendre la farine à bon marché. Et cette farine à bon marché n'est vendue aux boulangers qu'à condition qu'à leur tour ils vendront le pain à bon marché. La différence est comblée à l'aide des fonds de la nation."

2.—Q. Depuis quand le contrôle des vivres existe-t-il en Grande-Bretagne?

R. Le contrôle officiel des vivres a été établi le 26 décembre 1916.

3.—Q. Le contrôleur des vivres du Canada a-t-il fixé à \$1.25 le prix du sac de patates de 90 livres?

R. Non. Le contrôleur des vivres a annoncé son intention d'exiger régulièrement des renseignements de la part de tous les marchands en gros, la différence entre le coût d'origine et le prix de vente du marchand de gros, ne devant pas dépasser un pourcentage raisonnable.

4.—Q. Est-il vrai qu'actuellement les vivres se vendent aux Etats-Unis de 25 à 40 pour 100 meilleur marché qu'au Canada, vu les mesures rigoureuses prises par l'administrateur des vivres aux Etats-Unis?

R. Non. Pour le pain et le lait les prix sont inférieurs au Canada. Quant au niveau général des denrées il est très sensiblement le même dans les deux pays.

5.—Q. Qu'est-ce qui est responsable de la mise en vigueur et de l'observation des règlements établis par le Contrôleur des Vivres?

R. Les règlements recommandés par le Contrôleur des Vivres et approuvés par arrêté du conseil, font actuellement partie des lois du Canada, et comme tels devraient être mis en vigueur par les autorités régulières de la police, qui doit les faire observer.

6.—Q. Pourquoi le pain bis coûte-t-il au consommateur autant que le pain blanc?

R. La demande de pain bis "graham bread" a été si limitée qu'on doit le faire à la main, et, conséquemment, le coût de la main-d'oeuvre est jusqu'à un certain point plus élevé que pour le pain blanc, qui est en très grande partie fabriqué à l'aide de machines. La matière première du pain bis devrait coûter meilleur marché; toutefois l'économie que fait de ce chef le boulanger n'est pas aussi considérable que certaines gens se l'imaginent. Maintenant, le Contrôleur des Vivres a le pouvoir de se faire rendre des comptes par les marchands en gros des produits alimentaires, aussi, a-t-il annoncé son intention de voir à ce que les bénéfices ne dépassent pas un chiffre raisonnable. On est en train de recueillir des renseignements sur le

coût de la production et un maximum a déjà été fixé quant aux bénéfices des minotiers. Ce n'est pas principalement en vue d'une économie sur le coût, que le Contrôleur des Vivres a suggéré que le pain bis pourrait remplacer le pain blanc, mais parce que si cette substitution se réalisait sur une grande échelle, on pourrait économiser de grandes quantités de blé.

LES RECIPIENTS DE POUDRE A PATE

Il a été demandé par le Département du Contrôle des Vivres, aux fabricants à pâte s'il y avait possibilité de faire quelques changements dans les méthodes de manipuler leurs produits de façon à pouvoir conserver le fer-blanc dont la rareté se fait de plus en plus sentir. Les questions qu'il furent posées sont: "Serait-il possible d'employer quelque autre forme de récipient" et "pourrait-on éliminer les petites boîtes?"

Il y a un sentiment marqué d'opposition, à propos de ces deux propositions. Il est admis que la substitution de quelque autre forme de récipient pour remplacer le fer-blanc peut être satisfaisante dans certains cas, mais il y a des substances, et la poudre à pâte est du nombre, dont la nature volatile empêche l'emploi d'autre récipient. Une légère humidité, disait un manufacturier, peut suffire à perdre un million de dollars de notre produit disséminé dans tout le pays, et c'est un danger que nous ne nous sentons pas justifiés de courir. Quant à l'élimination des petites boîtes et l'adoption du récipient d'une livre ou plus, il est reconnu que cela serait préjudiciable pour le pauvre, qui, au lieu d'un paquet de cinq ou dix cents, serait forcé de déboursier 40c à 60c, en se privant.

Quels seront les résultats de ces investigations? On ne saurait le dire et les opinions sont partagées à ce sujet. D'aucuns s'attendent à la suppression des petites boîtes et peut-être à l'adoption d'une boîte avec le haut et le bas en fer-blanc et les côtés en fibre, tandis que d'autres pensent que nulle réglementation ne serait établie à ce sujet, suivant en cela l'exemple des Etats-Unis.

LE RAPPORT DE LA CANADA CEMENT

Les recettes nettes de la "Canada Cement Co." pour l'exercice 1917 se sont chiffrées par \$2,861,246, soit une augmentation de \$642,398, ou d'environ 29 pour cent par rapport à 1916, alors qu'un record avait été établi. Ce montant de recettes ne comprend pas les défalcactions pour dépréciation du matériel, etc., s'élevant à \$2,190,616. Déduction faite des charges fixes et des distributions de dividendes sur les actions privilégiées, il reste un solde de \$1,694,181, ressortant à 12.6 pour cent du stock ordinaire, contre 7.7 pour cent en 1916. Et après toutes déductions, y compris une réserve de \$400,000, on a pu reporter une somme de \$484,181 au surplus, lequel se totalise présentement à \$2,576,999.

INFORMATIONS DIVERSES

Il a été annoncé d'Ottawa qu'aucune licence pour cannerie de saumon en addition à celles autorisées, ne sera accordée cette année.

* * *

Il y a un mouvement lancé par l'Association des Marchands-Détaillants, pour que soit modifiée à un certain degré, la réglementation défendant l'usage de lumières dans les vitrines des magasins. Il a été prouvé que cette prohibition a causé beaucoup de tort aux marchands en général. Beaucoup de magasins comptent largement sur leur commerce du soir, et avec la prohibition contraignant à laisser dans l'ombre les vitrines, il n'y a plus rien pour attirer le client et lui indiquer que le magasin est ouvert.

L'Association des Marchands-Détaillants pétitionne pour que le règlement soit changé de manière à permettre tout au moins, quelques modestes lumières dans les vitrines.

* * *

Le premier envoi d'oranges de Séville, en conserves, déjà en tranches pour faire de la marmelade est arrivé au Canada, venant d'Espagne. La boîte de 10 livres se vend dans le commerce de détail, à \$2.50. A ce taux, la marmelade faite avec ce produit, par la ménagère, coûtera un peu moins de 9c la livre, sans frais de sucre. S'est là un bon remplaçant du fruit frais qui devait obtenir un bon succès.

* * *

Par un récent ordre-en-conseil, le Département d'Agriculture a amendé la quarantaine existant contre tous fruits et plants des Iles d'Hawaii, et l'importation des ananas et des bananes est permise à présent, pourvu qu'ils aient été inspectés à Hawaii par le Département d'Agriculture des Etats-Unis et que les certificats d'inspection soient attachés aux boîtes ou aux caisses dans lesquelles ces produits sont expédiés.

* * *

"Nonobstant l'autorité donnée dans le Memo No 217B pour licence d'exportation de la volaille", on lit cet avis, "aucun envoi de volaille vivante ou tuée ne sera licencié pour exportation aux Etats-Unis entre le 20 février 1918 et le 30 août 1918."

Le Département des Vivres des Etats-Unis a imposé une restriction sur l'abattage des poules et leur vente pour l'alimentation, entre le 11 février et le 30 avril. Cet ordre est évidemment imposé comme une protection contre les achats possibles américains.

* * *

Le gouvernement porte enfin une sérieuse considération à la question d'imposer les sociétés coopératives pour la taxe du revenu.

* * *

La consommation canadienne du sucre est annuellement, par tête, d'environ 90 livres. Ce taux est très élevé comparé à ceux des autres pays et l'on parle beau-



Tanglefoot

Le destructeur de mouches non vénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

**Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année**

coup du développement de la consommation du sucre, brun, pour soulager la situation des sucres raffinés.

* * *

M. Pierre Kearney, de la maison Kearney Bros., importateurs de thés, de Montréal, est décédé à Montréal le 15 février dernier, après une douloureuse maladie de plusieurs mois. M. Kearney était né à County South, Irlande, et résidait à Montréal depuis 38 ans.

* * *

L'Association des Marchands-Détaillants d'Ottawa a élu à l'unanimité M. L. N. Poulin, comme président; celui-ci succède à M. Henry Watters. Les autres officiers sont: 1er vice-président, M. S. McClenaghan; second vice-président, M. Clarke Cummings; trésorier, A. P. Johnston; secrétaire, B. G. Crabtree.

* * *

G. B. McCallum & Co., agents manufacturiers ont été nommés représentants pour Montréal, de la Marvin Biscuit Co., Moncton, N. B. et tiendront la ligne complète de cette manufacture.

* * *

La Chambre de Commerce du District de Montréal a nommé les membres de ses différents comités. On sait que les commissions instituées par cette institution concernent: les affaires municipales, l'agriculture et la colonisation; les cuirs et peaux; l'enseignement technique et commercial; les épicerie et produits alimentaires; l'expansion du commerce; les expositions et musées; les finances; la législation; l'industrie minière et forestière; les nouveautés; les produits chimiques; la quincaillerie et les métaux; les transports, postes, télégraphes, téléphones, douanes. Les commissions de l'immeuble, de réception et des voyageurs de commerce ont été supprimées.

* * *

La construction navale depuis le 1er mars 1917 jusqu'à aujourd'hui, est la plus considérable encore vue en ce pays, grâce aux contrats placés par l'Imperial Munitions Board au cours des 12 derniers mois des contrats ont été accordés pour la construction de 46 navires en bois d'un tonnage total de 128,000 tonnes, représentant une somme de \$24,500,000, et de 43 vaisseaux d'acier de 211,300 tonnes en tout, se montant à \$64,500,000.

Quatre navires d'acier représentant 13,900 tonnes ont été complétés, quatre vaisseaux de bois ont été lancés et plusieurs autres sont prêts à prendre la mer. De nouveaux chantiers ont été ouverts durant l'année à Welland, Vancouver et Toronto.

Le montant des contrats accordés aux différentes provinces se divisent ainsi: Nouvelle-Ecosse, \$1,340,000; Nouveau-Brunswick, \$1,000,000; Québec, \$11,600,000; Ontario, \$19,240,000; Colombie Anglaise, \$31,434,000.

* * *

Les marchands de granit et de marbre de la province du Québec ont tenu cette semaine, à l'hôtel Queen's leur troisième convention annuelle. Le commissaire Ainey était présent et il souhaita la bienvenue aux visiteurs. Il se prononça fortement en faveur de l'association et de l'organisation des métiers; il fit aussi une revue du progrès du commerce du granit dans notre province.

CONVENTION

L'Ontario Hardware Retail & Stove Dealers' Association a tenu la semaine passée sa treizième convention annuelle, à Hamilton. Ce fut un succès sur toute la ligne.

COMMENT ECONOMISER LA FARINE DE BLE

Ce que l'on appelle aujourd'hui le 'pain de guerre' est un mélange d'une partie minimum de farine de blé et d'autres farines ou féculs. Puisque, pour obtenir une farine brevetée, il faut éliminer, par le blutage, presque les trois quarts des sels minéraux contenus dans le grain de blé, on augmentera la valeur nutritive et la quantité des éléments dont on fait le pain, en laissant dans la mouture une plus grande proportion de ces mêmes sels. L'addition de ces éléments minéraux peut devenir un facteur vital pour l'alimentation des enfants.

La farine "graham", ou farine de blé, qui n'est autre chose que tout le grain de blé nettoyé et moulu, a été presque totalement abandonnée, sans doute parce qu'elle fermentait. Les éléments minéraux et le son qui en faisaient partie lui donnaient des propriétés laxatives qui n'étaient pas un mal, mais les parties plus grossières, ou la protéine, de pareilles farines ne s'absorbent pas aussi facilement que la fine fleur du froment. Une grande partie de la farine "graham", qui se vend aujourd'hui, n'est qu'un mélange de farine blanche et de son.

UN APPAT POUR LA PECHE

L'appât de Julian pour la pêche est un article qu'il convient de tenir dans tout magasin et qui sera demandé par tous les amateurs de pêche lorsqu'on en aura fait l'essai.

Les marchands qui vendent des articles d'habillement ou de bouche pour le "camping", les parties de pêche, etc., devraient adjoindre à leurs stocks, l'appât de Julian car il est indispensable à tous pêcheurs qui veulent avoir véritablement du plaisir, c'est-à-dire prendre beaucoup de poisson.

Envoyez \$90.00 pour une grosse (144 bouteilles d'un dollar) d'amorces Julian, mettez-les en étalage et vous en tirerez un bon profit. Adressez votre commande à: Geo. W. Julian, 89 Beach street, Boston, Mass.

IMPORTANTE ASSEMBLEE DES EPICIERS

L'Association des Epiciers Détaillants de Montréal a tenu son assemblée régulière, jeudi soir, sous la présidence d'office de M. J. E. Sansregret.

Au début de la soirée, on traita du rapport du comité des licences.

M. le président dit que ce comité a pratiquement terminé son rapport; mais comme M. J. E. Debien est absent, on demande à M. L. O. D'Argencourt de donner des détails sur cette question.

Celui-ci déclare qu'à Québec, les épiciers ont été bien reçus et ont obtenu tout ce qu'ils avaient demandé. Mais un doute s'est élevé, parmi les membres, au sujet du prix des licences. On s'est demandé si le prix de l'an dernier demeure le même, vu que le nombre des licences est demeuré le même, par le fait que le gouvernement les a toutes accordées pour un an; ou bien faut-il comprendre que l'association a promis de garantir la somme de \$160,000, montant devant être perçu, dans le cas où la licence devait être élevée à \$800 pour 200 licences.

Mais M. Boileau croit qu'il est plutôt plausible de croire que le montant des licences ne saurait être de \$800, puisque tous ceux qui ont eu leurs licences, l'an dernier, les gardent cette année et que celles-là se chiffrent à 350.

L'intention du gouvernement est de toucher le même montant; donc il faut croire que le montant des licences restera le même.

L'assemblée cependant s'assurera auprès de M. Mitchell du véritable état des licences et du changement qui aurait été fait au sujet du montant des licences.

M. le président met ensuite sur le tapis la question de la vente des légumes à la livre. Il déclare qu'il l'a soumise à l'échevin Larivière pour que ce dernier fasse avis de motion à cet effet.

Le président, M. Sansregret, dit que l'avocat du comité de législation lui a déclaré qu'il serait difficile de faire adopter un règlement à cet effet, sans la Législature. C'est pourquoi il a été préférable d'attendre afin de se consulter.

M. D'Argencourt est aussi de l'avis de son prédécesseur et il propose que chaque association nomme un comité chargé de faire rapport à son association respective afin de recevoir l'approbation d'un chacun. Et alors on pourra porter la question devant le conseil.

Cette vente de légumes à la livre est autant pour sauvegarder l'intérêt du public que celui du marchand détaillant. Ce serait empêcher la malhonnêteté et le truquage des poids et mesures.

M. J. O. Pesant propose donc, secondé par M. H. Deforme, "qu'un comité soit nommé pour étudier la question de la vente des légumes à la livre et pour spécifier quels sont les légumes qui doivent être ainsi vendus."

Cette motion est adoptée à l'unanimité.

Commentant cette motion, M. J. D. Boileau dit que l'intention est d'obliger tous les épiciers de vendre à la livre pour la protection du consommateur et du vendeur.

Doit-on Créer une Commission du Commerce Intérieur ?

Toutes les activités commerciales du pays devraient être représentées d'une façon permanente auprès du Gouvernement, et cela, dans un double but: protéger les intérêts des commerçants et des industriels; établir une codification des coutumes et des méthodes d'affaires qui servirait au règlement des difficultés survenant entre industriels et commerçants, aussi bien qu'entre ceux-ci et les consommateurs.

Cette représentation pourrait être constituée en Commission du Commerce intérieur.

Ce service s'impose surtout à l'heure actuelle où tant de questions discutées au Parlement et au Conseil des Ministres ont trait à la production et à la distribution d'un grand nombre de produits.

Le rôle du Commerce dans notre vie économique n'a jamais été autant en évidence qu'à présent. Cependant, placé entre la foule des consommateurs qui lui reprochent la cherté de la vie et les réformateurs dont la compétence n'égale pas toujours les bonnes intentions, le commerçant se demande avec inquiétude si ses intérêts légitimes seront bien sauvegardés.

La complexité des transactions commerciales exige de ceux qui légifèrent sur cette matière, une longue expérience dans la pratique des affaires. Les changements qui surviennent constamment dans le domaine économique requièrent des réajustements qui risquent de n'être pas équitables, s'ils ne sont faits par des gens expérimentés, connaissant bien sous toutes leurs phases les difficultés quotidiennes solutionnées par les hommes d'affaires, aussi bien que les problèmes qui naissent de l'application de mesures ne s'adaptant pas toujours uniformément à tous les milieux; enfin, qui sachent apprécier, en face des revendications des consommateurs, ce qui doit constituer un bénéfice raisonnable en tenant compte des circonstances de temps et de lieux.

Cette Commission du Commerce intérieur jouirait des prérogatives des tribunaux de commerce tels qu'ils fonctionnent à l'étranger, avec, cependant, des pouvoirs plus étendus. Elle étudierait les projets de loi relevant de ses attributions; elle agirait comme arbitre entre producteurs et distributeurs; composée d'hommes compétents, elle rendrait les plus grands services à la nation comme à la cause des alliés.

ZEPHIRIN HEBERT,

Président de Hudon, Hébert & Cie, Limitée.

POUR
Soupes au Lait
Sauces
Farces
Cacao
Café

KLIM

POUR
Pain
Gâteaux
Muffins
Puddings
Tartes

Faites des Ventes NOUVELLES

Vous pouvez, à présent, offrir à vos clients un produit alimentaire entièrement nouveau. Ce n'est pas un produit de fantaisie, un luxe pour délecter le palais, mais bien une nécessité de tous les jours.

DU LAIT

mais sous une forme plus commode.

Klim est le produit solide du lait pasteurisé, séparé, sous forme de poudre. Dites à vos clients de l'employer régulièrement en place du lait liquide et vous détournerez ainsi les ventes du lait régulier à votre profit et à celui de votre magasin.

Klim reste frais et doux indéfiniment. Il ne gèle pas. Il peut être employé directement de la boîte au fur et à mesure des besoins. Les Hôpitaux l'emploient régulièrement.

Commandez-en aujourd'hui une caisse de boîtes d'une livre pour la famille, à votre marchand de gros.

Canadian Milk Products, Limited

10-12 rue St-Patrick, Toronto.
10 ruelle Ste-Sophie, Montréal
W. H. Escott Limited, Winnipeg,
Kirkland & Rose, Vancouver.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été plus faible cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No. 3	1.11½
Avoine d'alimentation No. 1	
	1.08½
Avoine d'alimenta-	
No. 2	1.07½
Avoine blanche d'Ontario	
No. 2	1.10
Avoine blanche d'Ontario	
No. 3	1.09
Avoine blanche d'Ontario	
No. 4	1.08

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$11.10 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.20, et les plus petites quantités pour boulangers et épiciers se vendent à \$11.30 livrées.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendue \$35 à \$37; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$66 à \$68, et la moulée mélangée, de \$58 à \$60, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée de \$5.60 à \$5.70 le sac de 90 livres en jute ou coton.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé, avec ventes de lots de chars de No 2 à \$15.50; de No 3 à \$14.00 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

LES OEUFS

Par suite des approvisionnements limités le marché des oeufs est en forte hausse.

Nous cotons:

Oeufs du jour.	0.68	0.70
----------------	------	------

Oeufs frais d'autom-	ne...	0.00	0.57
Oeufs de choix des	glacières	0.52	0.54
Oeufs No 1 des glacières		0.48	0.50
Oeufs No 2 des glacières		0.45	0.47

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

Nous cotons:

	La livre.	
Dindes	0.35	0.36
Poulets nourris au lait	0.35	0.36
Poules de choix	0.27	0.30
Canards	0.28	0.30
Oies	0.26	0.28

LES POMMES DE TERRE

De bonnes affaires continuent à se faire ex pommes de terre dans le commerce de gros et le ton du marché est ferme, avec des ventes de Montagnes Vertes à \$2.15, de blanches d'Ontario à \$2.00, et de rouges à \$1.90, le sac de 80 livres ex-magasin.

LES FEVES

Le commerce des fèves est meilleur. Nous cotons:

Fèves triées, 3 livres	
Canadiennes	8.00 8.25
Fèves triées, 5 livres	7.50 7.75
Fèves Yellow Eye	
oeil jaune)	7.00 7.25
Fèves Japonaises	7.75 8.00

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars de \$19.75 à \$20.00 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$27.50 à \$28.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est

manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.32	0.33
Jambons, 12 à 15 livres	0.31	0.32
Jambons poids lourds	0.30	0.31
Bacon pour break-fast	0.40	0.41
Bacon de choix Windsor	0.42	0.43
Bacon Windsor désossé	0.44	0.45

LE BEURRE

Le marché du beurre a été assez actif aux prix ci-dessous:

Beurre de crèmerie supérieur de septembre et octobre		0.50½	0.51
Beurre fin de crèmerie, de septembre et octobre		0.49½	0.50
Arrivages courants		0.47½	0.48½
Beurre de ferme fin		0.41½	0.42

LES SIROPS DE BLE-D'INDE

Les sirops de blé-d'Inde sont cotés comme suit:

Barils d'environ 700 livres,	0.07
½ barils et ¼ barils, ¼c de plus la livre.	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	4.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse	5.20
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse	4.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse	4.90
2 gals., seaux de 26 livres, chaque	2.15
3 gals., seaux 38½ livres, chaque	3.25
5 gals., seaux 65 livres, chaque	5.25

LES SUCRES

Les cotations sont comme suit:

Les 100 livres	
Atlantic Sugar Co., extra granulé	8.40
Acadia Sugar Refinery, granulé	
St. Lawrence Sugar Ref. granulé	8.40
Canada Sugar Ref., granulé	
Dominion Sugar Co., nulé	8.40
crystal, granulé	8.40

LES SAVONS EN BOITES, LES
POUDRES ET LES LESSI-
VES, EN HAUSSE

On annonce une hausse dans le prix des savons réguliers, le nouveau prix de \$7.25 étant coté sur cette ligne pour les caisses de 100 morceaux. La poudre de savon est également en hausse à \$4.00 la caisse, et la lessive pure Babbitt est à \$4.50 la caisse, soit une hausse de 55c la caisse.

HAUSSE DU CHOCOLAT, DU
BEURRE DE PEANUT ET
DU FROMAGE DE RO-
QUEFORT

Des augmentations ont été marquées cette semaine sur le chocolat Menier. Les quarts de livre de peanut est coté à 20c la livre, soit une avance de 6c et les 1/2 livres, 52c la livre, le prix précédent était de 46 1/2c.

Le fromage de Roquefort quise vendait autrefois à 65c la livre, se vend à présent à 80c et le beurre de peanut est coté à 20c la livre, soit une hausse de 2c sur le prix précédent.

HAUSSE DES FEVES CUITES
AU FOUR

Un marché plus fort est noté pour les fèves cuites au four. Les boîtes de 3 livres se vendent à présent à \$2.95 la douzaine pour celles natures, délivrées à tous points du pays.

Avec sauce tomates, le prix pour la campagne est de \$3.35 la douzaine. Les grains pour oiseaux, en paquets, se vendent à une cent de plus le paquet, soit de 13c à 14c le carton.

PRIX ANNONCES POUR LE
VERT DE PARIS. — L'AR-
SENATE DE PLOMB

La plupart des magasins tiennent du vert de Paris. Il leur sera donc utile de connaître les prix qui viennent précisément d'être annoncés et qui sont comme suit: Barils, la livre. 61c; kegs, la livre. 61 1/4c; barillets, 50 et 100 livres, la livre, 62c; barillets de 25 livres, la livre, 63c; paquets d'1 livre, 65c; boîtes en fer-blanc d'1 livre, 67c; paquets de 1/2 livre (papier) 67c, et de 1/2 livre (boîtes fer-blanc), 69c. Ces prix s'appliquent à la province du Québec et aux points maritimes, sauf pour

l'île du Prince-Edouard, où 40c par cwt. doivent être ajoutés pour livraison. L'approvisionnement, nous l'avons déjà dit, en est réduit.

L'arsenate de plomb comme substitut, se vend à 45c la livre, pour les barillets de 100 livres; 45 1/2c pour ceux de 50 livres; 46c pour ceux de 24 livres; 47 1/2c pour boîtes de 10 livres; 49 1/2c pour boîtes en fer-blanc de 5 livres et 52 1/2c pour boîtes en fer-blanc d'une livre.

SACS EN PAPIER, MEILLEUR
MARCHÉ

Une réduction dans les prix des sacs en papier pour épiciers a été annoncée, l'escompte était augmentée de 5 pour 100 à 15 pour 100.

HUILES ET NOIX

Un gros envoi d'huile d'olives de France a été reçu et se vend à \$5.10 le gallon.

Quelques noix nouvelles du Brésil sont en mains et se vendent de 16c à 17c la livre.

LES MELASSES

Les mélasses ont enregistré cette semaine une hausse de 2 cents, ce qui porte leurs prix aux cotations suivantes:

Île de Montréal
Mélasses de la Barbades Fancy
Puncheons 0.91
Barils 0.94
1/2 Barils 0.96

Pour territoires en dehors, les prix sont d'environ 3 cents de moins.

LES AVOINES ROULEES EN
HAUSSE

Les prix des avoines roulées sont plus fermes et accusent une hausse de 10 à 15 cents le sac de 98 livres.

Nous cotons les prix suivants pour les produits ci-dessous:

Orge, pearl. 6.90 8.00
Orge, pot 98 livres . . . 5.25 6.50
Farine de blé-d'Inde,
98 livres 6.50 7.00
Corn meal jaune, 98
livres 5.90 6.60
Farine Graham, 98 li-
vres 5.60 6.00
Oatmeal, standard,
98 livres 5.85 6.25
Oatmeal, granulé, 98
livres 5.85 6.25

Pois canadiens, bois-
seau 5.00 5.50
Spit peas 11.00 11.25
vres 5.60 5.75
Farine de seigle, 98
livres 5.25 5.60

ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—
"Clover Leaf" 1/2 liv. flats . \$2.45
"Clover Leaf", 1 liv. flats 4.00
"Clover Leaf", 1 liv. talls,
caisses de 4 doz., la doz.... 3.75
Chums, 1 liv., talls 1.80
Pinks, 1 liv., talls 2.40
Cohoes, 1 liv., talls 2.65
Red Springs, 1 liv., talls . . . 2.70
Saumon de Gaspé, marque
Niobé, (caisses de 4 doz.),
la doz. 2.25
Sardines canadiennes, (caisse)
se) 6.75 7.00
Sardines Norvégiennes, la
caisse de 100 "1/4s" 20.00

Légumes en conserves
Tomates, 3s 2.67 1/2 2.75
Tomates, E.-U., 2s 2.12 1/2
Tomates, 2 1/2s, 2.50 2.60
Pois, standard 1.75
Pois, Early June 1.90
Fèves, golden wax . . . 1.85 1.90
Fèves, Refugees . . . 1.85 1.90
Blé-d'Inde, 2s, la doz. 2.35 2.40
Epinards, E.-U., 3s, 3.00
Epinards, E.-U., gallons. . 10.00
Blé-d'Inde (sur épis, can.
gall.), doz. 8.50

Fruits en conserves
Framboises rouges, 2s . . . 2.90
Simcoes 2.75
Cerises rouges, 2s . . . 2.60 2.90
Fraises, 2s 3.00

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
N. G. Ferguson . .	Canadian Rubber Co
A. J. Laurie	Midway Theatre
E. Lecompte	La Cie Lymburner, Ltd.
Geo. Rodrigue Duhamel	Gadbois, Ltée
Ernest Major	Hepburn Co., Ltd
John Proulx	Can. Car. Co. Ltd.
Adélaïde Bisson . .	Ernestine Morrache
Louis Thivierge . .	C. P. R. (Angus)
J. B. St. Pierre	Shinnicks
Cs. Despardins	C. P. R. Co
Thomas Tousaint	Can. Pacifique
Winceslas Croze . .	Select Blend Tea
Victor Lévesque . . .	Lamontagne, Ltd
Patric Mooney	United Shoe Machine
J. H. Trudel	Canada Cement
F. X. Lacroix	J. A. Joubert
F. X. Lacroix 2eme	G. T. R.
Ernest Major	Hepburn Broth.
Alexandre Foisy	C. P. R.
Ferdinand Piché . . .	La Hepburn Co.
J. Myerson	Mark Workmans

M. le Marchand de Quincaillerie

Il y a une grande rareté de marchandises et cette condition devient de plus en plus aigüe. Nous manquons de certaines lignes qu'il est impossible de se procurer, mais nous croyons que notre stock est mieux assorti que celui d'aucune autre maison de quincaillerie du Dominion.

Essayez notre Service

Par suite de la réduction du service des trains, de l'hiver très rigoureux et d'autres causes que nous ne pouvons contrôler, les voyageurs ne peuvent pas se déplacer aussi rapidement qu'avant.

Les Retards Signifient des Ventes Perdues!

Les clients se montrent mécontents s'ils ne peuvent en venant à votre magasin, obtenir rapidement ce qu'ils désirent.

**Vous désirez le meilleur
Service de commandes par Malle.**

ESSA YEZ-NOUS

Le but de notre service de commandes par malle est d'aider le marchand à avoir ses marchandises lorsque le client en a besoin.



LEWIS BROS., LIMITED, MONTREAL.

Toute ce qui se fait en quincaillerie.

Fournitures pour Entrepreneurs de Chemins de Fer et Plombiers
Articles de Sports, Coutellerie, Toiture Préparée, Peintures et Vitre.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

NOUVEAUX PRIX POUR 1918, POUR LES FOURNEAUX A HUILE DE CHARBON

Le 1er mars, les voyageurs seront en route pour prendre leurs commandes pour fourneaux à huile de charbon, et des prix nouveaux ont été publiés comme s'appliquant à la ligne Florence. Une hausse considérable sur les prix de l'an dernier, a pris place sur cette ligne, approximativement 30 pour cent. Les nouveaux prix sont comme suit: Deux foyers, \$13.25; 3 foyers, \$16.75; 4 foyers, \$20.50. Ces prix s'appliquent à l'Ontario-Est et au Québec.

LES LEVIERS ET RATEAUX DE PELOUSE

Des hausses ont été enregistrées pour les leviers cette semaine. Ils sont cotés à présent à \$8.50 les 100 livres. Les prix précédents va-

riaient de \$7.50 à \$8.00.

Les râtaux de pelouses dans certains centres sont aussi en hausse, et les prix respectifs sont: les râtaux 20 dents, en broche se vendant précédemment à \$.600 la douzaine, se vendent à présent à \$.900 et les 24 dents se vendant précédemment à \$.625 la douzaine sont avancés à \$.975 la douzaine. Les augmentations dans les manches et autres articles ont provoqué en partie, ces augmentations.

LE CABLE DE COTON ET LA CORDE

Des avances de proportions considérables ont été faites sur les câbles de coton et autres lignes, cette semaine.

Le câble de coton est coté à présent de 60c à 61c la livre pour le 3-16 et pour le 1/4 de pouce et calibre plus grand, 59c et 60c.

La corde d'ombre se vend à \$1.-95 la douzaine, pour le No 3 1/2;

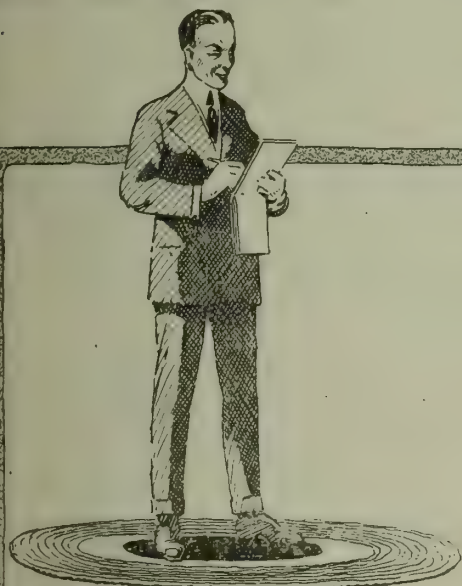
\$3.15 pour le No 4; \$4.30 pour le No 4 1/2; et \$11.75 pour le No 5. Les clothes-lines de coton se vendent plus cher, à \$2.16 pour les 30 pieds; \$2.66 pour les 40 pieds; \$3.21 pour les 48 pieds; et \$3.98 pour les 60 pieds.

La ficelle n'a pas montré de hausse.

La mèche à chandelle est aussi en hausse et est cotée à 60c la livre.

LES SCIES ET LES PINCES

Des hausses ont été notées sur certaines lignes Disston et encore qu'elles ne soient pas bien définies. la hausse en général s'évalue à 10 pour 100. Les lignes affectées sont les scies, compas et à bois, les scies transversales, et une ou deux autres lignes. Les truelles à brique et les tourne-vis No 9 et No 32 ont subi une hausse similaire. Les pinces Utica ont été augmentées de 20 pour 100.



*Ne voulez-vous pas
être notre repré-
sentant sur
les lieux?*

LA "Canada Cement Company" a une splendide armée de commerçants qui vendent son produit. Ce dont elle a besoin c'est d'un plus grand nombre de commerçants doués de la faculté de découvrir les travaux en perspective. Si, dans chaque localité, un homme pouvait être amené à agir comme

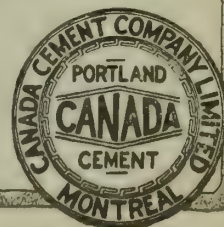
"notre homme — notre représentant sur les lieux", dans la pleine acception du terme, nous vendrions beaucoup plus de ciment et il y aurait une forte récompense sous forme de bénéfice pour les commerçants intéressés dans notre proposition.

Ne voulez-vous pas être notre re-

présentant sur les lieux? Nous avons l'aide coopérative qui n'attend que d'être mise en mouvement pour vous aider.

Ecrivez-nous à ce sujet.

CANADA CEMENT COMPANY, Limited
86 Immeuble du Herald, Montréal



FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions
INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H. BARNETT COMPANY,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

L'HUILE DE LIN EN HAUSSE DE 6c.

Le marché de l'huile de lin a marqué une fermeté qui s'est traduite par une hausse de 6c, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon Impérial	
	Brute	Bouillie
Par 1 baril seulement	\$1.60	\$1.62½
5 à 9 barils		
10 à 25 barils		

LA TEREVENTHINE

La térébenthine a plutôt tendance à la baisse. Nous cotons:

Térébenthine	Le gallon Impérial	
5 liv. et plus	\$0.69	\$0.71
Lots de 1 baril	0.70	0.72
Petites quantités		0.83

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.00 les 100 livres: lots d'une tonne, \$15.50 les 100 livres, et plus petites quantités, \$15.85 les 100 livres.

LE MASTIC

En vrac, casks, \$4.10 les 100 livres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastie bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

TOLES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:
Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres	
Calibre 10	\$8.50	\$12.50
Calibre 12	8.65	11.60
Calibre 14	8.80	8.55
Calibre 16	9.00	8.65
Calibre 22-24	9.40	8.90
Calibre 26	9.45	8.95
Calibre 28		9.05
Calibre 10¾ onces		
(Anglaises)	10.55	10.75
Tôle galvanisée.		
10¾ onces		\$10.00
Calibre 28		9.65
Calibre 26		9.25
Calibre 22 et 24	9.05	10.45
Calibre 20		10.30
Calibre 18		8.85
Calibre 16		8.70

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:

Montréal.

Fer en barre commun, les 100 livres	\$4.55
Fer raffiné, les 100 livres	4.80
Fer pour fers à cheval, les 100 livres	4.80
Fer de Norvège	11.00
Acier mou	5.05
Acier bandé	5.05
Acier sleigh shoe	5.05
Acier tiré	5.25
Acier Toe Calk, les 100 livres	5.95
Acier, outils de mine, la livre	0.17½ 0.19
Acier pour outils Black Diamond	0.18 0.19
Acier à ressorts	6.50
Acier de machine fini fer	5.10
Acier Harrow tooth	5.20
Acier fondu Black Diamond	0.20 0.21

Bleu
Borax
Sel Ammoniac
Blanc d'Espagne

Stock et Importation

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3: Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

PLAIRE AUX ENFANTS C'EST PLAIRE aux PARENTS

et s'assurer leur clientèle. — Vous pouvez rendre votre magasin encore plus populaire en tenant le célèbre joujou canadien

Le Cheval de Bébé
(KIDDIE-KAR)

CHAMPION

CHAMPION

C'est le jouet auquel rêvent tous les enfants canadiens, garçons et filles, et que les parents aiment leur offrir parce qu'il est solide, aisé à manier, qu'il est confortable, — c'est du vrai sport.

Il se vend aisément et vous donne un

Bon profit

Ecrivez-nous pour prix et conditions.

Dans la maison ou au dehors, l'été ou l'hiver, toute l'année c'est un article de vente.



La Cie Wisintainer & Fils, Incorporée

Manufacturiers de Cadres et Moulures
Bureau et Magasin: 58-60 BOULEVARD SAINT-LAURENT
Téléphone Main 5082 MONTREAL (Qué.)

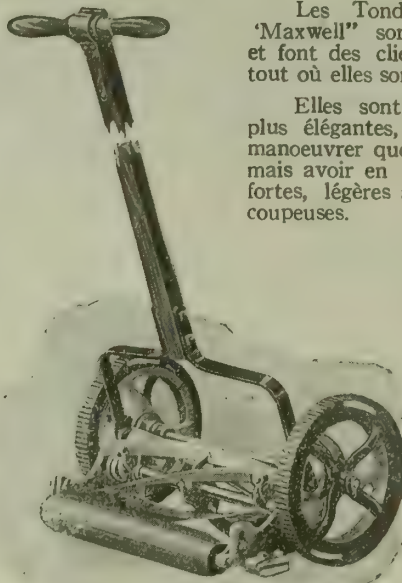
Donnez vos commandes *maintenant* pour les

TONDEUSES DE
PELOUSE

MAXWELL

Les Tondeuses de Pelouse "Maxwell" sont bien annoncées et font des clients satisfaits partout où elles sont vendues.

Elles sont les tondeuses les plus élégantes, les plus faciles à manoeuvrer que vous puissiez jamais avoir en mains—bien faites, fortes, légères à pousser et jolies coupeuses.



Faites en toutes grandes avec roues de 8 à 10 pouces et avec 3 ou 4 lames coupantes. C'est le moment de donner vos commandes pour le commerce de 1918. Les Tondeuses "Maxwell" signifient des profits faciles.

Ecrivez aujourd'hui pour avoir un catalogue.

MAXWELLS LIMITED

ST. MARY'S (ONT.)

(G)

**Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.**

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL

Tribunaux et Renseignements Commerciaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

- Bruneau Currie Co., Ltd v. Ludgi Roniti, Montréal, \$9.
 A. V. Robert v. L. A. Achim, Saint-Lambert, \$469.
 Geo. Tremblay v. C. P. R., Montréal, \$150.
 Rév. A. W. Meunier v. Sarah Klein, et Veuve Isaac Workman, et Noé Klein, Montréal, \$3,333.
 J. A. Provost v. A. Gaudias Grenier, Montréal, \$160.
 W. Dupont v. Ls. Chicoine, Montréal, \$107.
 Ad. Desrochers v. R. H. Gates, Montréal, \$160.
 T. Trudeau v. Henri Forbes, Montréal, \$492.

EXECUTIONS EN COUR SUPERIEURE

- Ville d'Outremont, v. D. Hamovitch, \$318.
 F. Filteau v. J. R. Claude, \$280.
 L. A. Geoffrion v. V. Besque, 4e classe.
 J. Berlind et al v. A. Pagé, \$231.
 J. David v. Mme L. Desjardins, \$2,725.
 J. W. Authier v. F. G. Moss, \$133.
 R. A. Peloquin v. M. Marcoux, \$3,776.
 Dupuis & Poirier v. C. E. Martin, \$576.
 Brasserie Champlain v. A. Boulanger, \$2,886.
 Wm. Gray & Sons, Campbell Ltd v. W. H. Dawson, \$185.
 F. Schnauffer v. E. Kolhler et al, \$21,146.
 W. L. Lemieux v. J. R. Beauchamp, \$1,854.
 H. Brosseau v. N. Mailloux, \$162.
 Mme L. Bourgeois v. Margaret McKay, \$6,892.
 Mme R. Paquet v. L. Martin, \$1,683.
 Société d'Administration Générale v. Edelstein, 3-possession.

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

NOUVELLES COMPAGNIES—

- Saxe's Boat Shop, Montréal, Ralph Jos. Saxe, tous deux non mariés, depuis le 15 février 1918.
 Montreal Light, Heat & Power Consolidated, 83 Craig Ouest, Cie de placements civiques et industriels, (changement de nom). H. S. Holt, président.
 Quenneville, Guérin et Bélanger, pharmaciens, Joseph Ovila Quenneville, Hercule Guérin, Donat Bélanger, Arthur R. Farley, Gaspard Emond, tous séparés de biens, depuis le 13 février 1917.
 Parisian Wardrobe Co., Ltd, 295 Notre-Dame ouest, incorporée par lettres patentes provinciales, le 24 octobre 1917, Harry Yelin, président.
 Webb et Hartt, réparages d'autos, Montréal, Alfred George Webb, en communauté, John Ernest Hart, non marié, depuis le 21 février 1915.
 Canadian Die Casting Co., Ltd, Montréal, Edifice Drummond, incorporée par lettres patentes fédérales, le 29 décembre 1918, Harry Alexander, président.
 Chipman (Canada), Ltd, 112 rue St-

Jacques, incorporée par lettres patentes provinciales, le 18 décembre W. W. Skinner, président.

The St. Henry Bargain Store, Magasin de Modes pour Dames de la partie ouest, Magasin d'Occasions de la rue Ontario Est, Montréal. Max Siegel, marié sans contrat avec Célia Herras, Sam Siegel, marié sans contrat avec Rachel Lampert, depuis le 1er janvier 1918.

Canadian Syndicate, Lachine, Louis Handelman, en communauté de biens de Rosa Greenberg, Eli Shapiro, non marié, depuis le 13 février 1918.

Cres Chemical Co., Montréal, Elias Ilieff, depuis le 22 janvier 1918.

Laboratoire Nadeau, Ltd, 2 Saint-Nicholas, incorporé par lettres patentes fédérales, le 8 janvier 1918.

Karam & Massard, Montréal, Attala Karam, marié en Egypte, à Syria Sebah, Salid Massad, non marié, depuis le 12 février 1918.

otschild Vosberg & Co., Montréal, Max Rotschild, Harry Vosberg, séparés, depuis le 8 février 1918.

Lazure & Lefebvre, Cigares et Tabac, Biscuits, Montréal, Émile D. Lazure, Paul E. Lefebvre, tous deux non mariés, depuis le 1er décembre 1917.

NOUVELLES COMPAGNIES

Marché Martineau, bouchers, Maison-neuve, M. J. Chartrand, femme séparée de biens de J. D. Martineau, depuis le 7 février 1918.

A. Léonard & Cie, 157 Beaulieu, Montréal, non marié, depuis le 15 février 1918.

The Tolland Mfg. Co., Montréal, J. J. Tolland, séparé de biens de L. Hagemeyer Tolland, depuis le 7 février 1918.

S. Belle Butcher, Montréal, S. Bell, en communauté de biens de Toba Waxman, depuis le 12 février 1918.

Windsor Auto Service, 8 Osborne, Montréal, L. P. Bennett, séparé de biens de J. Robillard, depuis le 15 février 1918.

Madame B. Friedman, modiste, Montréal, Becky Telsher, séparée de biens de M. Friedman, depuis le 12 février 1918.

Marion et Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, R. H. Jolivet, veuve de Ernest Bélanger, William C. Linton, en communauté, depuis le 5 février 1918.

Cornellier et ontaine, épiciers, Montréal, Raoul Cornellier, en communauté de biens de Rose Fontaine, Nérée Fontaine, en communauté de biens d'Alexina Petit, depuis le 13 février 1918.

Canadian General Lumber Co., Ltd, Montréal, incorporée par lettres patentes provinciales, le 28 janvier 1918. Claude Villiers, agent en chef, depuis le 14 février 1918.

J. C. Vallée et Cie, Montréal, Bois et Charbon, Jos. Octave Vallée, en communauté de biens d'Eugénie Gervais, Jos. Cyrille Arthur Vallée, séparé de biens de Evelina Saint-Denis, depuis le 1er mai 1915.

Dom. Welding and Mfg. Co., Montréal, E. Drevet, marié à L. Serand Roy, en France, Walter J. Wells, non

marié, A. Devrolides, en communauté de biens de A. Devaux, V. Smith, en communauté de biens de A. Davis, depuis le 1er décembre 1917.

NOUVELLES COMPAGNIES FEDERALES

Armstrong Independent Fisheries, Ltd, Portage la Prairie, Manitoba, \$500,000.

American News Co., Ltd, Montréal, \$500,000.

Oxford Securities Corporation, Ltd, Toronto, \$600,000.

Leonard Tractor Co. of Canada, Ltd, Montréal, \$1,000,000.

J. B. Watson Furniture Co., Ltd, Kincardine, Ont., \$50,000.

Flax. Harvester Co., Ltd, Brantford, Ont., \$100,000.

Ohio Tucc Vacuum Cleaner Co., Ltd, Toronto, \$50,000.

Civilian Publishing Co., Ltd, Ottawa, \$25,000.

Commonwealth Steamship Co., Ltd, Toronto, \$750,000.

Canadian International Securities, Ltd, Toronto, \$700,000.

Glovers Craft Ltd, Montréal, \$100,000.

La Fédération des Femmes Canadiennes-françaises, Ottawa.

CURATEURS.

Jos. Ostigny & Fils, Montréal, Vinet & Dufresne, curateurs.

Ed. J. Clermont, Montréal, T. Lamarre, curateur.

L. Beaudry, Outremont, Vinet & Dufresne, curateurs.

H. C. Ness, Montréal, J. A. Turcotte, curateur.

Dufault & Reid, Maisonneuve, Vinet & Dufresne, curateurs.

VENTES PAR HUISSIER

Mary Belle McGillivray et vir, J. D. Logan, 2 mars, 2 j.m., 595 Notre-Dame Ouest, Marson.

H. B. Lee, Mme S. Roch, 2 mars, 10 a.m., 1340 Notre-Dame Ouest, Racine.

Isaac Plumb, Nathan Aloof, 4 mars, 1 p.m., 26 Farm, Trudeau.

P. Daigoneault, Geo. Brisebois, 1 mars, 11 a.m., 511 Chemin Lasalle, Racette.

Mme Geo. Côté et vir, Mme M. E. Brorumbé et uxor, 27 mars, 10 a.m., 1289 Parthenais, Dorion.

A. Legala, Succession Denis Brand, 27 mars, 3 p.m., 2242 De Lorimier, Rochon.

N. D'Aragnon, F. A. Boyle, 4 mars, 1 p.m., 574 Saint-André, Aumais.

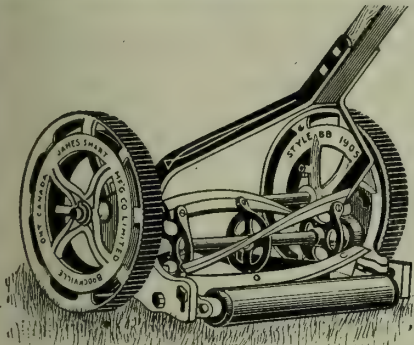
Henri Lemoyne, Henri Bourbonnière, 4 mars, 10 a.m., carré Jacques-Cartier, Auto Ford, Dorion.

Ville de Montréal, Can. Investment Co. Ltd., 4 mars, 12 a.m., 120 Saint-Jacques, chambre 415, Bernard.

Isaac Magalnick, D. D. Lewis, 5 mars, 1 p.m., 283a Saint-Denis, Trudeau.

Le Roi, A. Messier, 8 mars, 10 a.m., 816 Workman, Coutu.

CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED



Style C, roue de propulsion
de 10½ pouces.

Produites par

The James Smart Plant, Brockville, Ont.

Succursale: Winnipeg, Man.

Producteurs d'Origine et Distributeurs

Les Tondeuses à Gazon Brockville

sont légères, durables, faciles à conduire, font un travail parfait, ont des essieux en acier, des moyeux forgés, des poignées et cylindres en bois dur. Elles sont entièrement faites, jusque dans les moindres détails, des matières premières les meilleures et chaque machine est garantie. Elles sont d'un fini gracieux, étant peintes en couleurs attrayantes.

Ce sont les meilleures d'entre celles que l'argent peut acheter.

Nouvelle Scie à double service de **DISSTON** patentée

CETTE SCIE A MAINS DISSTON D 17, A DOUBLE SERVICE, est supérieure de beaucoup à tout autre modèle produit pour usage dans les lourds travaux de construction de toutes espèces — charpentage de maisons, étayage d'égouts, confection de formes pour bâtisse en ciment, travaux de chemins de fer, travaux de moulage, ouvrages de ferme, et, en fait pour tous usages généraux.

La combinaison des dents passe-partout et des échancrures avec les filets très profonds, permet à cette scie de couper de long en large, de fendre ou de couper en



diagonale
à travers le
grain, avec facilité
et rapidité.

La scie la plus pratique de son espèce qui ait jamais été faite.

**DEMANDEZ NOTRE CIRCULAIRE
DESCRIPTIVE.**

HENRY DISSTON & SONS,
INCORPORES

Manufacture des Scies Keystone, Outils, Acier et Limes
PHILADELPHIE, E.U.

Usines Canadiennes : **TORONTO, CANADA**



Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

Les peintres apprécient le rôle joué par le Blanc de Plomb dans l'accomplissement d'un bon travail. Ils veulent la Marque "Tiger"

Pour leurs Travaux de ce Printemps

car les peintres ont toujours choisi cette marque de Blanc de Plomb pur à 100%, depuis qu'elle a été lancée sur le marché, il y a plus de 50 ans.

MONTREAL ROLLING MILLS CO.

MONTREAL

P.Q.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 37

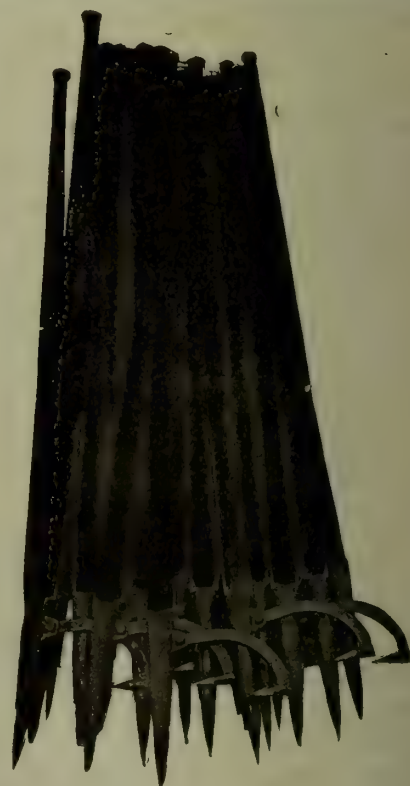
Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

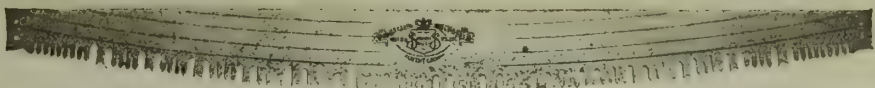
The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE - (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA



DEUX SCIES REMARQUABLES

Les Passe-Partout CRESCENT GROUND

de SIMONDS

A DENTS DE LANCE. LARGES ET ETROITS

Vos clients payent volontiers double prix pour ces scies, parce qu'ils savent qu'ils feront deux fois l'ouvrage des autres.

Faites à Montréal. Commandez-les maintenant à votre fournisseur.

Simonds Canada Saw Company, Limited

MONTREAL,

ST. JOHN,

VANCOUVER.



Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

erronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes
Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S. Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bel,

Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec

48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame Ouest Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites
Commissaire pour Québec

Edifice Banque de Québec

No. 11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Main 3235.

Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIES
(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître

ALMANACH ROLLAND, AGRI-
COLE, COMMERCIAL ET
DES FAMILLES

— 52e Année —

Publié par la

COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,

MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devanciers, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauthier, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

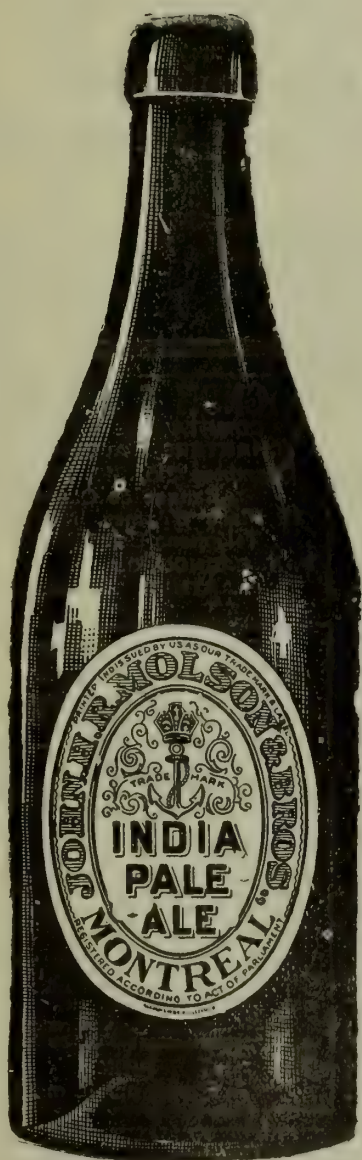
Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

LA BIERE POPULAIRE MOLSON



Est celle que veut
le consommateur ;
donnez-la lui. . .

La vente de cette
BIERE en bouteilles
excède celle de toutes les autres marques réunies. . . .

Brassée à Montréal
DEPUIS 132 ANS

VINS ET LIQUEURS

L'EXCEPTION EN FAVEUR DU VIN ET DE LA BIÈRE

En considérant la question de la prohibition des vins au Canada, il faut tenir compte de son effet sur nos relations de l'après guerre avec la France, l'Italie, le Portugal et l'Espagne.

Le vin est un des principaux articles d'exportation de ces pays, et si le Canada tient à conserver sa place sur ces marchés après la guerre, il ne devrait pas être le seul pays au monde à refuser l'entrée de leurs vins.

La France, l'Italie et le Portugal sont nos alliés; leur commerce d'exportation est essentiel pour eux. Si le Canada leur ferme la porte, alors que ces pays mettent tout en oeuvre pour maintenir leurs exportations, une fâcheuse impression devra subsister.

L'Angleterre, leur plus grand client, a récemment permis une plus forte importation de leurs vins, dont elle encourage la consommation, ainsi que celle de la bière.

Les Etats-Unis les aident aussi en permettant l'importation de leurs vins, tout en prohibant l'alcool.

Considérant l'importance du commerce en vin pour la France, l'Italie, le Portugal et l'Espagne durant la guerre, et l'importance plus grande encore de nos relations commerciales avec ces pays après la guerre, ne vaut-il pas mieux pour le Canada de conserver et développer ce que nous avons mis un siècle à établir, que l'avoir à nouer de nouvelles relations?

En permettant, et non en prohibant, l'importation des vins, le Canada ne peut que fortifier chez nos alliés un sentiment qui nous sera d'un grand secours dans nos relations commerciales lorsque, après la guerre, s'ouvrira l'ère de la plus forte concurrence que le monde aura jamais connue.

Le gouvernement fédéral se doit de considérer cette question. Le point de vue des relations commerciales entre la France et le Canada ne devrait pas lui échapper, et quelque puisse être son désir d'adopter l'opinion d'une certaine classe, concernant la consommation des boissons alcooliques, il devrait en ce qui concerne les vins, faire une exception, ne fût-ce que par diplomatie envers nos plus proches alliés, les Français.

Au demeurant, les vins sont des toniques dont l'effet salutaire et bienfaisant a été reconnu par presque toutes les autorités médicales du monde, et bien malvenus sont ceux qui essayent d'en démolir le prestige lorsqu'on lit les rapports des vertus d'énergie et de ténacité qu'il communique aux admirables troupes françaises.

Il semble qu'une loi d'exception devrait intervenir au Canada, à l'effet d'adoucir la rigueur exagérée des règlements de prohibition que nous aurons à supporter à partir de mai 1919.

On pourrait, tout en maintenant l'abstinence sur certaines boissons donner crédit à celles qui ont une véritable valeur alimentaire et qui ne constituent pas un luxe, consommées qu'elles sont à bien des tables, pour les repas; nous voulons parler de la bière et du vin.

En fin de compte, quel est le but de la prohibition?

Supprimer l'ivrognerie, semble-t-il. Or bien rares sont les personnes qui atteignent cet état d'ébriété par la simple absorption de bière ou de vin. Ces boissons ne sont pas des boissons enivrantes au vrai sens du mot, ce sont des boissons rafraîchissantes et fortifiantes; le degré d'alcool qu'elles contiennent ne peut porter à la tête à moins d'un abus effréné. Alors! pourquoi en défendre la consommation? Est-ce par vexation ou par esprit de persécution?

Nous ne pouvons croire que le gouvernement fédéral s'en tiendra à la prohibition stricte, nous sommes plutôt enclin à penser, qu'après avoir examiné consciencieusement la question, il en arrivera à une conclusion en faveur de la tempérance, c'est-à-dire préventive d'abus, et qu'il admettra le droit de consommation de la bière et du vin dont la force alcoolique est tout-à-fait inoffensive. Ce sera le moyen de contenter tout le monde et de satisfaire tous les goûts.

LE TEXTE DE LA LOI DE PROHIBITION DANS LA PROVINCE DU QUEBEC

L'article premier du bill dit: "Nonobstant toute loi contraire, le et après le premier jour de mai 1919, aucune licence ne devra être accordée pour la vente de liqueurs enivrantes dans la province, sauf et excepté pour la vente du vin, pour des fins sacramentelles et de liqueurs enivrantes pour des fins de médecine, de mécanique, de fabrication et d'industrie.

Les droits de licence pour la vente du vin pour fins sacramentelles ou de liqueurs enivrantes pour fins de médecine, etc., seront comme suit: Au plus \$600 dans les cités; au plus \$500 dans les villes; au plus \$300 dans les autres municipalités; au plus \$200 dans un territoire non organisé.

A compter de la date de la sanction de la présente loi, une taxe pourra être imposée par voie de licence ou autrement, sur toute personne autorisée, en vertu de toute législation du parlement du Canada, à vendre des liqueurs enivrantes dans la province.

Cette taxe pourra être au montant et perçue de la manière que pourra déterminer le lieutenant-gouverneur en conseil.

Les licences d'hôtel de tempérance seront accordées par le gouvernement provincial et aucune municipalité ne peut imposer une taxe ou n'a le droit d'accorder de permis pour tenir un hôtel de tempérance.

Les licences pour hôtels de tempérance seront comme suit:

"16—pour chaque licence pour tenir un hôtel de tempérance dans une municipalité où une licence d'auberge est en vigueur:

- (a) dans la cité de Montréal, cinquante piastres;
- (b) Dans toute autre municipalité, cinq piastres;

"17—Pour chaque licence pour tenir un hôtel de tempérance dans une municipalité où aucune licence d'auberge n'est en vigueur:

A—Dans les cités, cinq piastres par chambre à coucher;

B—Dans les villes et villages ayant une population

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTILLATEURS DE

“White Wheat” “No 83” “3 Star Rye”

MEAGHER BROS & CO., Agents, MONTREAL

dépassant deux mille âmes, trois piastres par chambre à coucher;

C—Dans les villes et villages ayant une population de moins de deux mille âmes, deux piastres par chambre à coucher;

D—Dans toutes autres municipalités, une piastre par chambre à coucher, pourvu que les droits ne soient pas moindres que cinq piastres.

“18—Pour chaque licence pour tenir un hôtel de tempérance dans un territoire non organisé, une piastre pour chaque chambre à coucher, pourvu que les droits ne soient pas moindres que cinq piastres.

“19—Pour chaque licence pour tenir un hôtel de tempérance durant un maximum de six mois, dans une place de villégiature, la moitié des droits autrement exigibles pour une licence-annuelle.

Toutes liqueurs et tous breuvages sont réputés liqueurs enivrantes lorsqu'ils contiennent plus de deux et demi pour cent d'alcool de preuve.

Le nombre des licences d'hôtels à Montréal, pour 1918-19, qui avait été limité à 200, est porté à 250.

Ce nombre est fixé à trois pour Granby et à un pour Waterloo.

LA LOI DE PROHIBITION SERAIT AMENDEE

Il est rumeur que le gouvernement fédéral amendera sa loi de prohibition afin de permettre aux distilleries d'écouler leur stock. Il a été question d'indemniser les distillateurs. Mais cette mesure exigerait un déboursé de \$30,000,000 à \$50,000,000.

C'est la province d'Ontario qui a le plus à souffrir de la loi de prohibition. Elle fabriquait quatre-vingt-dix pour cent de la production totale du whiskey au Canada. Les distillateurs de cette province ont encore en mains le stock des années 1913, 1914, 1915 et 1916. Lorsque la prohibition fut votée par la législature ontarienne les distillateurs purent faire parvenir leurs marchandises dans la province du Québec. Cette dernière province exportait ensuite les liqueurs aux consommateurs de l'Ontario.

Maintenant que l'exportation des liqueurs de province à province est interdite et que Québec aura la prohibition l'an prochain, les distillateurs vont se trouver dans une position embarrassante. Le gouvernement se rendra-t-il à la juste demande des intéressés?

C'est ce qui semble probable.

Plusieurs brasseries de Québec ont déjà cependant fermé leurs portes.

PREPARATION DU CIDRE

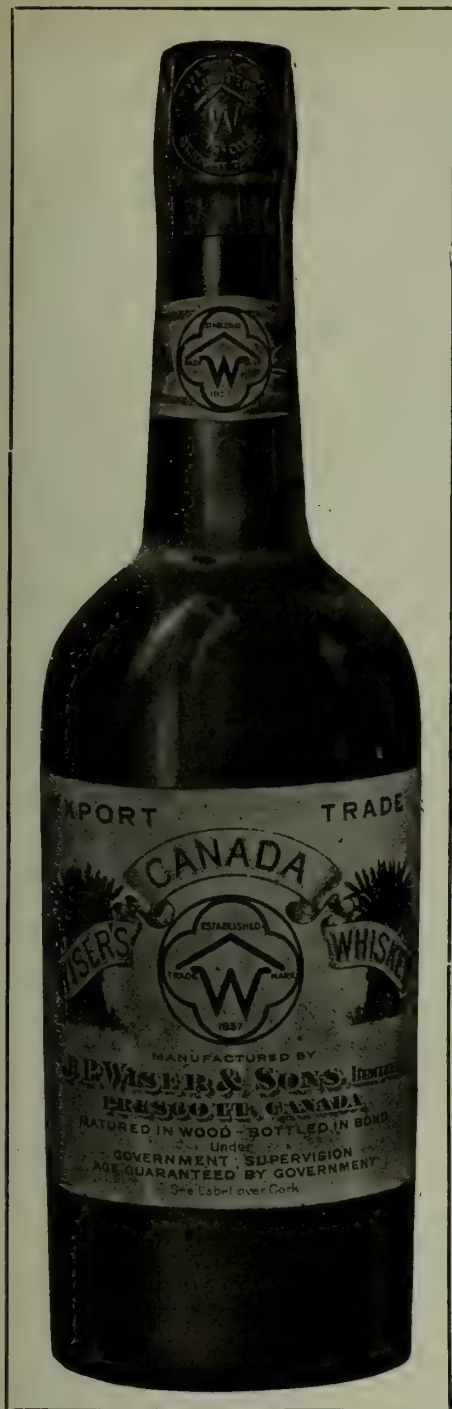
Pour préparer le cidre, on commence par extraire le jus des pommes par broyage à l'aide d'un concasseur si on dispose de cet appareil. Cette opération a pour but de déchirer la pulpe et les cellules, afin de permettre au jus de s'échapper facilement par la suite sous l'action du pressoir.

Une fois ce broyage fait, on laisse d'ordinaire la pulpe macérer au contact de l'air pendant douze ou dix-huit heures; cette macération appelée aussi cuvage, a pour avantage de donner un produit plus coloré, moins sujet au noircissement et de faciliter la fermentation. La masse est ensuite portée au pressoir. La pomme renferme de 92 à 95 pour cent de jus. En pratique, avec un bon appareil, on peut retirer seulement de 65 à 72 pour cent de jus par une première pression. Ce moût donne après fermentation le cidre “pur jus”. On ajoute de l'eau au marc et on le fait macérer; puis on presse à nouveau pour retirer la quantité importante de jus restée dans la masse; cette opération s'appelle trempage ou rémiage; on procède ensuite à un second rémiage. Dans les années où les pommes sont très peu abondantes, on fait même parfois un troisième rémiage.

Le mieux est d'opérer comme suit: on passe le marc au broyeur, puis on le met dans des cuves ou des demi-muids où il est arrosé d'eau. La quantité de celle-ci peut varier, mais il est à conseiller de n'employer que 20 litres d'eau par 200 livres de marc; les cuves sont recouvertes de planches et on laisse macérer six heures au moins, vingt-quatre heures au plus avant de presser.

Le jus obtenu est mis à fermenter dans des cuves ou des tonneaux, convenablement assainis; sous l'action de la fermentation tumultueuse, les matières pectiques, coagulées remontent à la surface du liquide, entraînant une grande partie des impuretés, et forment un amas de couleur brune, appelé chapeau; les matières solides plus denses tombent au fond dans les lies. Dans la pratique, il faut que la fermentation reste lente et continue; les cuves ou tonneaux sont placés dans un local à l'abri des variations de température; une température constante de 6 à 8 degrés est celle qui donne les meilleurs résultats. Lorsque les particules lourdes sont déposées au fond de la cuve, que le chapeau est bien agrégé et que la fermentation semble avoir cessé, que le cidre est limpide entre deux lies, on procède au soutirage.

Les cotations de liqueurs sont actuellement d'une instabilité telle qu'il est impossible d'en donner quant à présent un compte rendu exact.



CETTE MARQUE CELEBRE MISE EN
Pintes, Chopines, Demi-Chopines et Flasks "Book"
EST EN VENTE DANS LE MONDE ENTIER

C'est la Quintessence même du
Seigle et du Blé d'Inde mélangés.

FABRIQUEE PAR

J. P. Wiser & Sons, Limited

PRESCOTT (Ontario)

"NEW YORK"

"CANADA"

S. H. Ewing & Sons

- IMPORTATEURS ET -
MANUFACTURIERS DE

BOUCHONS

Coupés à la main et à la machine.

Marchands de Capsules
pour bouteilles, de Bro-
ches d'embouteilleurs,
d'Etain en feuilles, de
Fournitures pour Bras-
seurs, etc., etc., etc.

Bureau Principal:

96 rue King, - Montréal

Téléphones—Bell, Main 65; Marchands, 522

Succursale de Toronto: 29 RUE FRONT, OUEST

COGNAC ROY

"LE ROY DES COGNACS"

La Maison HENRI ROY & CO. de COGNAC (France)
possède plus de 300 Agences dans les principales Villes du
Monde entier et accepte des REPRESENTANTS sérieux
partout où elle n'est pas représentée.

En annonçant leurs marchandises
dans

LE PRIX COURANT

les manufacturiers et les commerçants en gros peuvent
être sûrs de faire une

PUBLICITE PROFITABLE,

car notre journal est lu régulièrement par la plupart
des marchands canadiens-français.

GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Pourquoi ne pas se tenir au courant des prix et faire un profit raisonnable? Nous donnons ici une liste de différents produits du Canada et d'ailleurs. Consultez ce document avant d'acheter et écrivez à ces maisons afin de connaître leurs prix.

- Acier en barre**
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.
- Affiche-réclame**
Canadian Poster Co.
- Allumettes**
The E. B. Eddy & Co., Ltd.
- Architecte**
L. R. Montbrland.
- Armes à feu**
Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.
- Assurances-feu**
Assurance Mont-Royal.
British Colonial Fire Ins. Co.
Cle d'Ass. Mut. du Commerce.
Eslnhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.
- Assurance-vie**
Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.
- Banques—Banquier**
Banque d'Hochelega.
Banque Nationale.
Banque Moisson.
Banque Provinciale.
Garand, Terroux & Co.
- Bas**
Chipman Holton Knitting Co.
- Beurre de Peznut**
Wm. Clark, Ltd.
- Bière et Porter**
Molson's Breweries.
National Breweries.
- Borax**
B. & S. Thompson & Co., Ltd.
- Bouchons**
S. H. Ewing & Sons.
- Bourrures et colliers pour**
American Pad & Textile Co.
- Broche d'embouteillage**
S. H. Ewing & Sons.
- Cacao**
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.
- Café condensé**
Borden Milk Co.
- Caisse Enregistrée**
National Cash Register Co.
- Capsules pour bouteilles**
Anchor Cap & Closure Corp.
S. H. Ewing & Sons.
- "Catsup"**
Wm. Clark, Ltd.
Heinz Co.
- Casquettes**
Laurin et Preville.
- Charbon**
Geo. Hall Coal Co.
- Chaudrons**
Manufacture Jas. Smart.
- Chaussures**
Ames, Holden, McCready.
Aird & Son.
Gagnon, Lachapelle & Hebert.
Daoust, Lalonde & Cle.
Home Shoe Co.
Tetrault Shoe.
T. A. et M. Cote.
Star Shoe.
James Robinson.
Acme Glove Works.
Scheuer & Normandin.
La Parisienne.
- Chocolats**
Walter Baker & Co.
- Cigarettes**
Imperial Tobacco Co.
- Ciment**
Canada Cement Co.
- Cognac**
Henri Roy.
- Cols**
Arlington.
Cluett, Peabody.
- Cornichons**
Heintz & Co.
- Corn Starch (Amidon)**
The Canada Starch Co.
- Courroies pour boîtes**
J. E. Beauchamp & Co.
- Coton (manufacturier)**
Dominion Textile Co.
- Crème de tartre**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Curateur**
E. St-Amour.
- Cuves**
The E. B. Eddy & Co.
- Claques**
Can. Consolidated Rubber Co.
- Collection de comptes**
Handy Collection Ass'n.
- Collets (faux-cols)**
Cluett, Peabody & Co.
- Comptables**
Benolt & DeGrosbois.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
E. St-Amour.
- Confitures**
Dominion Canners, Ltd.
- Conserves de viande**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Conserves de fruits**
Dominion Canners, Ltd.
- Eaux gazeuses**
Art. Brodeur.
- Essences Culinaires**
Henri Jonas & Cle.
- Ecrus**
Manufacture Jas. Smart.
- Essence culinaire**
Henri Jonas & Cle.
- Farine**
Lake of the Woods Milling Co.
- Farine préparée**
Brodie & Harvie.
- Ferblanc**
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Ferronnerie etc.**
Aug. Couillard.
L. H. Hebert & Cle.
Lewis Bros.
- Fers à repasser**
Manufacture Jas. Smart.
- Fèves au lard**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Gants de toilette**
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works, Ltd.
- Ficelle**
Beveridge Paper.
- Fourneaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Gants de coton**
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works.
- Ginger Ale**
Art. Brodeur.
- Gelées**
Dominion Canners, Ltd.
- Glycérine**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Haches**
Manufacture Jas. Smart.
- Hardes faites**
Victoria Clothing.
- Harengs en boîte**
Conners Bros., Ltd.
D. Hatton Co.
- Hôtel à Québec**
Hotel Victoria.
- Huile de foie de morue**
La Cie J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**
Imperial Oil Co.
- Lait condensé**
Borden Milk Co.
- Lait en poudre**
Canadian Milk Products Co.
- Langue marquée**
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**
E. W. Gillett & Co.
- Limes**
Nicholson File Co.
- Lumière de poche**
Spielman Agencies.
Canadian Nat. Carbon Co.
- Machines à cordonnerie**
United Shoe Machinery.
- Marchandises sèches**
Greenshields Ltd.
P. P. Martin & Cle, Ltee.
Alp. Racine, Ltee.
- Marmelade**
Dominion Canners, Ltd.
- Marteaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Mélasses**
West India Co.
Leacock Co.
- Métaux en lingots**
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Mince meat (viande hachée)**
Wm. Clark, Ltd.
- Monuments, etc.**
J. Brunet.
- Mops (Vadrouilles)**
Channell Chemical Co.
- Nourritures pour enfants**
Borden Milk Co.
- Nouveautés, Tissus, Etc.**
Alph. Racine.
Greenshields.
P. P. Martin.
- Overalls (Salopettes)**
Carhart - Hamilton Mills. Cotton
- Pain pour oiseaux**
Cottam Bird Seed.
- Paoeterie**
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Rolland & Fils.
- Papier**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy Co.
McArthur & Cle.
- Papier à construction**
Bird & Son.
A. McArthur.
- Panier à mouches**
Tanglefoot.
- Papier-toilette**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.
- Pattes de cochons**
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**
McArthur-Irwin.
Sherwin Williams.
- Pelles**
J. E. Beauchamp & Co.
- Planches à laver**
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**
P. Poulin & Cle.
- Poêles à l'huile**
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**
D. Hatton & Co.
- Poli pour auto**
Channell Chemical Co.
- Poli pour meubles**
Channell Chemical Co.
- Poudre à laver**
Canadian Salt Co.
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à nettoyer**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à pâte**
E. W. Gillett & Co.
- Poudre d'Oeufs**
Cie Imperiale.
- Remèdes patentés**
Chamberlin Med. Co.
- Réservoirs à gasoline et à l'huile**
S. F. Bowser & Co.
- Rye whiskey**
Hiram Walker.
- Sacs d'épicerie**
The E. B. Eddy & Co.
- Sacs à farine**
E. B. Eddy & Co.
- Sardines**
Connors Bros.
D. Hatton.
- Sauce "Worcestershire"**
Canada Sauce & Vinegar Co.
- Saucisse**
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**
D. Hatton & Co.
- Savons**
The N. K. Fairbanks & Co.
Palme Olive Soap.
- Scies**
Disston, Henry & Sons, Inc.
Simonds Canada Saw.
- Seaux**
The E. B. Eddy & Co.
- Sel**
Canadian Salt Co.
- Sirop de canne**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Sirop de blé-d'Inde**
Canada Starch Co.
- Sirop de fruits**
Dominion Canners Ltd.
- Sirop pour le rhume**
La Cie J. L. Mathieu.
- Soda caustique**
Canadian Salt Co.
- Soda à laver**
Church & Dwight.
- Soda à pâte**
Church & Dwight.
- Soupe en boîte**
Wm. Clark, Ltd.
- Sous-vêtements**
Schofield Woolen Co.
Kingston Hosiery.
- Sucre**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Tabac à chiquer**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**
Furuya & Nichimura.
- Thé de boeuf**
Wm. Clark, Ltd.
- Toitures**
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**
Leslie.
Nova Scotia Steel Co.
- Tuyaux de poêle**
Manufacture Jas. Smart.
- Vases et sièges de jardin**
Manufacture Jas. Smart.
- Vernis**
McArthur-Irwin.
- Vernis à chaussures**
Nugget Polish Co.
- Vêtements imperméables**
Can. Cons. Rubber Co.
- Volailles**
P. Poulin & Cle.
- Whiskey**
Jos. Seagram.
J. P. Wiser & Sons, Ltd.



HIRAM WALKER & SONS, Limited

DISTILLATEURS ET ENBOUTEILLEURS EN ENTREPOT

WALKERVILLE, ONTARIO (CANADA)

ETABLIE EN 1858

SUCCURSALES:

LONDRES, NEW YORK, CHICAGO

SAN FRANCISCO, VICTORIA (C. A.)

“CANADIAN CLUB”

“IMPERIAL”

“WALKER’S OLD RYE WHISKY”

Prix et informations sur demande faite à nous-mêmes ou à MM. WALTER
R. WONHAM & SONS, Agents pour la Province de Québec.



LE TABAC NOIR A CHIQUER

Black Watch

Augmente vos ventes, tout en donnant
satisfaction à vos clients.

Vendu par tous les Marchands en Gros

Cigares, Cigarettes et Tabacs

LA PRODUCTION DE CIGARES DE CUBA EN 1917, FUT DE 370,904,485.

Selon le El Tobaco, la production de Cuba pendant l'année 1917 s'est élevée à 370,904,485 cigares, 367,990,-385 paquets de cigarettes et 442,625 kilos de picadura ou tabac coupé. Comme Cuba n'a exporté que 111,-909,685 cigares, la consommation atteignit donc le montant de 258,994,800 cigares. Ceci prouve qu'en ce qui concerne le volume d'affaires, les manufacturiers de La Havane n'ont pas à se plaindre, mais que la difficulté réside dans le fait que le coût des productions a été et est encore disproportionné au prix de vente. Il y a eu une hausse considérable, et l'on dit que plusieurs manufacturiers assurent que sur toutes les grosseurs au-dessous de \$60.00 le mille, ils perdent réellement de l'argent. Ils sont persuadés à présent qu'il est préférable de produire moins mais d'avoir un profit, plutôt que d'avoir une grosse production sans aucun bénéfice.

L'augmentation sur les cigares de prix a été relativement minime ou même ne s'est pas fait sentir du tout, car le fardeau de la hausse pèse principalement sur les cigares à bas prix. Un manufacturier disait récemment qu'il avait des ordres en suspens des Etats-Unis pour plusieurs centaines de milliers de cigares et qu'il ne pourrait pas ou ne voudrait pas exécuter parce qu'il ne se rend compte que de telles commandes ne peuvent entraîner pour lui qu'une perte sérieuse.

Du fait des mauvaises nouvelles de la récolte de Vuelta Abajo, le marché de la feuille est devenu plus actif, quelques manufacturiers de Tampa ont ajouté à leurs stocks de fillers de Vuelta Abajo, et les grosses manufactures de La Havane n'ont pas encore arrêté d'acheter, de sorte que les stocks en vente se trouvent de plus en plus réduits et semblent devoir disparaître avant que la nouvelle récolte puisse atteindre le marché de La Havane.

Les prix sont très fermes et il n'y a pas de chance pour l'acheteur d'obtenir une réduction sur les chiffres demandés. Il faut payer le prix ou se dispenser d'acheter, tel est le motto des marchands. Les ventes se sont totalisées à 6,000 balles environ; 5,000 de Vuelta et 1,000 balles de Remedios.

Les acheteurs ont été: les Américains. 3,000 balles, et les manufacturiers locaux la même quantité.

Les arrivages de tabac en feuille de la campagne furent du 25 janvier au

		Depuis le 1er janvier 1918.
7 février 1918.		
Vuelta Abajo.	3,363 balles	8,113 balles
Semi Vuelta	311 "	649 "
Partido	23 "	23 "
Remedios	668 "	1,452 "
Oriente	6 "	6 "
Total	4,371 "	10,243 "

Les exportations par Steamer Mexico, le 2 février furent de 328 caisses contenant 1,395,079 cigares qui furent consignés aux pays suivants: aux Etats-

Unis, 623,650; à la Grande-Bretagne, 531,985; au Portugal, 72,600; à l'Afrique Anglaise, 50,584; au Canada 38,250; à l'Argentine, 34,000; à l'Australie, 30,000; au Brésil, 11,660 et au Vénézuéla, 2,500 cigares.

Les exportations du tabac en feuille pendant la semaine finissant le 4 février 1918 se sont totalisées à 6,-506 balles qui furent distribuées aux pays suivants: à tous ports des Etats-Unis, 4,365; au Canada, 161; au Portugal, 782; au Honduras, 2; à l'Argentine, 342; au Chili, 831 et à l'Australie, 25 balles.

Il y a eu peu de choses nouvelles à dire en ce qui concerne la récolte pour l'instant, car on attend encore des pluies dans les districts de Vuelta Abajo et de Santa Clara, il y a eu des pluies légères en certains endroits. Il y a eu assez de Remedios de coupé déjà pour égaler la quantité récoltée l'an passé.

Parmi les plus récents acheteurs venus à La Havane citons: Allie Sylvester, le Président de l'American Cigar Company et le Vice-Président de la Henry Clay & Bock Co., Ltd.; et Joseph Holzman, de Joseph Holzman; et Antonio Gutierrez, de la Gene-Val Cigar Company, tous de New-York. Sont aussi arrivés José M. Diaz, le Président de la Preferred Havana Tobacco Company, et Louis Avenel, le représentant de la Grande-Bretagne, de la Por Larranaga Co.

Manuel Corral a acheté pendant son séjour 900 balles de Vuelta Abajo, pour Corral, Wodiska & Co., de Tampa.

Bernabé Diaz a acheté pour F. Lozano. Son & Co., 867 balles de fillers de Vuelta Abajo pendant son séjour à La Havane.

José Escalante & Co., a ajouté quelques 300 balles de Vuelta Abajo à son stock.

Romeo y Julietta a acheté 1,500 balles de Vuelta Abajo, vegas de choix, pour lesquelles il a payé un prix très élevé.

Partagas a acquis 1,264 balles de Vuelta Abajo. Cette manufacture travaille à grande capacité.

Punch s'est rendu aussi acquéreur de vegas de choix de Vuelta Abajo, et fait rapport d'une bonne activité.

LES IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS DE TABAC DES ETATS-UNIS

Les chiffres du mois de novembre dernier pour les Etats-Unis, montraient que les importations de tabac et de produits manufacturés de tabac en feuille, approprié pour enveloppes de cigares, s'élevait à 280,304 livres, pour \$469,126, contre 132,972 livres pour \$132,-392, en novembre de 1916; pour les 11 mois il y avait une augmentation de 5,769,653 livres, pour \$8,403,620 contre une quantité légèrement réduite de 5,386,631 livres pour une valeur de \$7,080,991. Dans les chiffres du mois de novembre, les Pays-Bas étaient en dehors du marché, le Canada montrait une diminution de 3,-163 livres à 644 livres; Cuba une augmentation de 11,-971 à 17,058 livres et tous autres pays de 4 à 262,602 livres.

Sous l'en-tête générale de tous les tabacs en feuille, il y eut une augmentation pour le mois de 5,139,940 livres à \$1,935,309 en 1916, jusqu'à 6,473,915 livres, à

\$2,369,931 en novembre dernier. Pour les 11 mois, il y eut une augmentation de 41,041,050 livres pour \$17,004,103, à 43,303,485 livres pour \$21,480,489.

Sous l'en-tête des tabacs manufacturés les chiffres montraient une valeur totale de \$930,344 contre \$691,602 pour novembre 1916; pour les 11 mois de 1916, les importations étaient évaluées à \$4,972,755 et pour les 11 mois de 1917, à \$6,724,651.

La quantité totale de cigarettes exportées pendant le mois de novembre de 1917, était de \$278,500,000 pour \$573,831 contre \$404,442,000 pour \$713,831 pendant le mois correspondant de 1916. Ce seul pays montrant des importations en augmentation est Panama, augmentation qui s'établit de 1,666,000 pour \$6,389, à 12,12,150,000 pour \$39,074. Les exportations à la Chine tombèrent de 199,467,000 cigarettes pour \$380,372 en novembre 1916, à 110,460,000 pour \$222,636 en novembre 1917.

Les exportations de cigares et de manilles s'élevaient à \$321,000 pour \$4,896, contre 153,000 pour \$3,444 en novembre 1916; pour les 11 mois, il y avait une augmentation de 1,668,000 pour \$34,111 en 1916, à 2,279,000 pour \$50,941, en 1917.

LES EXPORTATIONS DE CIGARES DE LA HAVANE

Les exportations de cigares de La Havane pendant la seconde quinzaine de janvier 1918, comparées avec celles de la même période de 1917, ont été comme suit:

	Cigares
Grande-Bretagne	1,126,845
Etats-Unis	1,087,790
Espagne	549,375
Australie	192,025
Argentine	129,580
Canada	91,750
Afrique française	61,500
Chili	49,000
Uruguay	48,750
Egypte	37,500
Japon	25,000
Brésil	12,750
Afrique anglaise	10,000
Suède	5,000
San Salvador	3,000
Costa Rica	2,500
Nicaragua	1,500
France	1,500
Etats-Unis de Colombie .. .	1,000

Total du 16 janvier au 31
janvier 1918 3,436,365
Total du 16 janvier au 31
janvier 1917 7,060,651

Diminution pendant la se-
conde moitié de janvier
1918 3,624,286
Total du 1er au 31 jan-
vier 1918 8,831,181
Total du 1er au 31 jan-
vier 1917 8,524,231

Augmentation pendant le
mois de janvier 1918.. 306,950

Augmentations par pays pendant la seconde quin-
zaine de janvier 1918, comparée avec 1917:

	Cigares
Grande-Bretagne	239,765
Afrique française	61,500
Egypte	37,500
Japon	25,000
Brésil	12,750
Total	376,515

Diminution par pays pendant la seconde quinzaine
de janvier, comparée avec 1917:

	Cigares
France	1,568,500
Etats-Unis	1,530,510
Espagne	232,475
Pays-Bas	163,000
Norvège	155,100
Suède	95,000
Portugal	61,800
Russie	50,000
Australie	37,975
Gibraltar	31,315
Pérou	26,500
Canada	25,000
Argentine	14,626
Chili	9,850

Total 4,001,651

LES VENTES DE FEUILLES DANS INDIANA

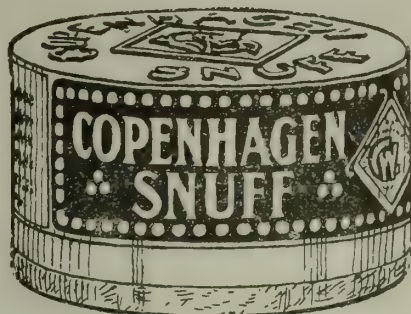
Les ventes aux quatre entrepôts de tabac en feuilles détachées de Madison, Ind., pendant la première semaine de février, furent légères, comparativement aux ventes des précédentes semaines. La mauvaise condition de la rivière Ohio et des routes est la raison principale du petit montant de tabac offert en vente, quantité qui ne fut que de 90,925 livres. Les ventes totales jusqu'à il y a une semaine, pour les quatre maisons sont comme suit: W. H. Snook & Co., 393,450 livres pour \$97,501.59, soit une moyenne de \$24.21. Les Fermiers, 355,200 livres, pour \$82,610.47, soit une moyenne de \$21.51. Les planteurs, 430,600 livres, pour \$106,424.74, soit une moyenne de \$22.90. Les Gens, 181,065 livres, pour \$43,323.47, soit une moyenne de \$22.06. Les recettes au 1er février s'élevaient à \$329,849.75, soit une moyenne de \$22.92; 1,365,805 livres de tabac ont été offertes pour la vente en cet endroit, pendant cette saison. Cette quantité est beaucoup inférieure à celle de l'an dernier, mais le prix payé est beaucoup plus élevé.

L'INDUSTRIE DU TABAC AU CANADA

La culture du tabac s'est localisée au Canada dans les parties du pays où le climat se prête à l'élevage d'une plante semi-tropicale dont on ne peut attendre un complet développement que si la saison est suffisamment longue et chaude.

D'une manière générale elle peut se pratiquer dans la partie du Dominion qui s'étend de l'Est à l'Ouest, entre les confins du comté de Berthier et la rivière Détroit; elle est limitée au sud: pour la province du Québec, par la frontière américaine, et pour la province d'Ontario, par la rive nord des lacs Ontario et Erié; par une ligne droite qui pourrait être tracée d'Ottawa à Windsor et pour Québec par les premiers contreforts des Laurentides.

Groupe d'Ontario. — La culture du tabac dans l'On-



COPENHAGEN

LE

TABAC A CHIQUER

PAR EXCELLENCE

Le tabac qui entre dans sa fabrication
est choisi et préparé par des experts.

Le fait qu'il est en poudre, donne à sa
saveur plus de force et de satisfaction.

Recommandez le Copenhagen à vos
clients, et voyez à ce que votre stock
soit toujours d'un degré convenable
d'humidité.

Vendu par tout les Marchands en Gros

tario est surtout localisée dans les parties sud des comtés d'Essex et de Kent. On trouve d'autres centres encore peu développés dans la région de Niagara et du comté du Prince-Edouard. C'est la partie du Canada où l'été est le plus long. La transplantation peut commencer dans la dernière semaine de mai et la récolte se prolonger jusque vers la fin de septembre, ce qui permet la culture des variétés de tabacs à croissance lente comme le White Burley, ou qui exigent une maturité très avancée, comme les variétés de Virginie consacrées à la production des tabacs jaunes.

D'autre part, la texture spéciale des sols se prête particulièrement à la culture de ces types de tabacs. En effet, le White Burley s'accommode bien des sables un peu grossiers que l'on rencontre dans Essex et Kent. Il acquiert sur ces terrains une texture un peu lâche qui se prête à l'absorption des jus, condition précieuse pour les tabacs employés dans la manufacture des palettes à chiquer. Certains sables plus fins et généralement fertiles, situés sur la rive du lac Erié, et certaines terres de côtes un peu graveleuses produisent des Virginies jaunes qui, sur des terres plus riches, se développeraient outre mesure, mûriraient trop tard et ne pourraient acquérir la couleur claire recherchée. La culture de ces derniers tabacs s'est développée très rapidement dans Ontario, à l'heure actuelle, elle produit annuellement 1,000,000 de livres et ce chiffre ne tardera pas à être doublé.

La culture du White Burley a subi un léger recul

pendant les dernières années. Elle a souffert des conditions climatiques défavorables pendant les saisons 1916, 1915 et 1914, mais surtout d'une concurrence active de la part d'autres cultures consacrées à l'industrie des conserves: tomates, etc. L'abaissement brusque des prix après la récolte surabondante de 1911 a peut-être contribué, dans une large mesure, à un certain nombre d'abandons. A l'heure actuelle la culture du White Burley au Canada est déficitaire, et loin de suffire aux besoins des manufacturiers du pays. Des 2,500,000 à 3,000,000 de livres auxquelles elle est évaluée, elle devrait s'élever le plus tôt possible à la moyenne de 6 à 8 millions de livres obtenue avant 1911.

Les prix élevés payés pour les Burleys de la dernière récolte, (15 à 20 cents par livre), ainsi que pour les tabacs jaunes d'Ontario (de 30 à 38 cents par livre), prouvent d'une manière indiscutable combien ces produits sont nécessaires aux manufacturiers du Canada.

—Il coûte moins cher d'exercer envers soi une attention raisonnable, pour conserver la santé, que de dépenser de l'argent bien gagné en frais d'hôpitaux et de médecin.

—On ne saurait s'attendre à ce qu'un nombre appréciable de ceux qui ont quitté la ferme puisse être décidé à y retourner; mais il faut faire tout ce qui est possible pour rendre attrayants le travail de la ferme, le foyer et les entourages, afin que les garçons et les filles qui sont maintenant à la campagne y demeurent.

L'EXPLOSION DE HALIFAX



Nous reproduisons ci-dessus une très intéressante photographie, donnant une idée des dégâts causés par l'explosion qui eut lieu à Halifax. Ce cliché montre la rue Granville, quelques instants après l'explosion. Comme on peut le constater, les débris de vitres et de toitures ont déjà été déblayés des rues, mais les bâtisses nous paraissent comme si elles avaient subi les intempéries d'un cyclone. A l'extrême droite se trouvent les entrepôts qui étaient occupés par les manufacturiers du tabac à fumer "Master Workman."

TABACS-CIGARES-CIGARETTES

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

IMPERIAL TOBACCO COMPANY CO CANADA, LIMITED.

CIGARETTES

La boîte de Le mille

Gloria, en boîte de 7—700	\$4.35	\$ 6.22
Bouquet, en bte de 7—350	2.18	6.22
Sweet Sixteen, en boîtes de 7—700	3.50	6.22
Sweet Sixteen, en boîtes de 10—500	3.50	6.22
Derby en boîtes de 6—600	4.30	7.15
Old Gold en boîtes de 6—600	4.10	6.83
Old Gold en boîtes de 10—500	3.50	7.00
Guinea Gold en boîte de 10—500	4.25	8.50
Player's Navy Cut, en boîtes de . . 10—500	4.35	8.70
Player's Navy Cut, en boîtes en fer-blanc de 50—50	.44	8.70
Player's Navy Cut en boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	.87	8.70
Sweet Caporal, en boîtes de . . . 7—500	4.40	8.80
Sweet Caporal, en boîtes en ferblanc de 50—50	.44	8.80
Old Chum, en boîtes de 10—500	4.25	8.50
'Art-a-Mo' en boîtes de 10—500	4.40	8.80
Gold Crest, en boîtes de 20—500	3.25	6.50
The Greys', en paquets de 20—100	1.00	10.00
Fatima, en paquets métalliques de 20—200	2.15	10.75
Richmond Straight Cut No. 1 Bouts en liège ou unis.		
En boîtes de . . . 10—200	2.30	11.50
En boîtes en carton de 20—200	2.20	11.00
En boîtes en ferblanc de 50—50	.55	11.00
Calabash, forme ovale, bouts en liège,		
En boîtes de . . . 10—250	2.88	11.50

PETITS CIGARES

La boîte de Le mille

New Light, en boîtes de 10—500	\$4.40	\$ 8.80
New Light, en paquets de 5 . . . 5—100	.88	8.80
Sug-Rosa Cigarros En boîtes de . . . 10—500	4.40	8.80
ViceRoy, en boîtes de 10—500	4.40	8.80
Le Roy, en boîtes de 10—250	2.20	8.80
Recruits, en boîtes en bois de . . . 50—50	.60	12.00
Columbia, en boîtes de 10—100	1.25	12.50
Bunty, en paquets de 3—100	1.35	13.50
Empire, en boîtes de 10—50	1.00	20.00
St. Henry Stogies En boîtes en carton de 50—50	1.00	20.00
Royal Club, en paquets de 4—100	2.10	21.00

Florodora, en paques de 2—50 1.00 20.00

CIGARETTES EGYPTIENNES

La boîte de Le mille

Cairo, avec fume-cigarette en car.		
ton en boîtes de 10—500	\$5.75	\$11.50
Zola, avec fume-cigarettes carton		
En boîtes de . . . 10—250	2.88	11.50
Hassan, bouts en liège, boîtes de . . 10—500	4.40	8.80
Mecca, bouts unis, boîtes de . . . 10—500	4.40	8.80
Nizam, bouts unis, boîtes de . . . 10—250	2.00	8.00
Nizam, bouts en liège, boîtes de . . 10—250	2.00	8.00
Hyde Park, bouts unis, boîtes de 10—100	1.20	12.00
Hyde Park, bouts unis, boîtes en fer-blanc de 100 1.20 12.00		
Murad, bouts unis, en boîtes de . . 10—250	3.19	12.75
Murad, bouts unis, en boîtes en fer-blanc de 50 .64 12.75		
Murad, bouts unis, en boîtes en fer-blanc de 100 1.27 12.75		
Mogul, bouts unis, en boîtes de . . 10—250	3.19	12.75
Mogul, bouts unis, en boîtes en fer-blanc de 50 .64 12.75		
Mogul, bouts en liège, en boîtes de 100—100	1.27	12.75
en boîtes de 100—100	1.27	12.75
Mogul, bouts unis, Mogul, bouts en liège, en boîtes de 50—50	.64	12.75
Mogul, bouts en liège, en boîtes de 100—100	1.27	12.75
Dardanelles, en boîtes de 10 Bouts en liège (ovales 250 3.25 13.00		
Bouts argentés (ovales) 250 3.25 13.00		
Bouts unis (ovales) 250 3.25 13.00		
Yildiz Magnums, bouts dorés En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00
En boîtes de . . . 100—100	2.40	24.00
Yildiz Magnums, bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	2.40	24.00
Yildiz Magnums, bouts unis En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	2.40	24.00
Imperial Fleur, bouts dorés En boîtes de . . . 10—250	5.25	21.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 50—50	1.05	21.00
En boîtes en fer-blanc de 100 . 100—100	2.10	21.00
Imperial Fleur, bouts unis En boîtes de . . . 10—250	5.00	20.00
Pall Mall, format ordinaire, bouts en liège En boîtes de . . . 10 250	4.88	19.50
En boîtes de . . . 20—200	3.90	19.50
En boîtes ouatées 50—50	.98	19.50
En boîtes ouatées de 100—100	1.95	19.50

Pall Mall, format ordinaire, bouts unis

En boîtes plates de 10—100	1.95	19.50
En boîtes ouatées de 50—50	.98	19.50
En boîtes ouatées de 100—100	1.95	19.50
Pall Mall, format royal bouts en liège En boîtes ouatées de 10—100	2.60	26.00
En boîtes ouatées de 50—50	1.30	26.00
En boîtes ouatées de 100—100	2.60	26.00
Egyptian Deities, No. 3 En boîtes plates de 10, bouts unis—100	2.05	20.50
En boîtes de 10, bouts en liège. . .—100	2.05	20.50
Maspero No 22 (ovales) En boîtes de . . . 10—250	3.13	12.50
En boîtes en fer-blanc de 50—50	.63	12.50
En boîtes en fer-blanc de 100—125	1.25	12.50
Maspero, No 27 (ovales) bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	5.00	20.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 10—50	1.00	20.00
blanc de 100—100	2.00	20.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	2.00	20.00
Maspero No 29 ovales) En boîtes de . . . 10—250	5.88	23.50
En boîtes en fer-blanc de 50—50	1.17	23.50
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.35	23.50
Maspero No 37 (ovales) bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	3.13	12.50
En boîtes en fer-blanc de 50 . . 50—50	.63	12.50
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	1.25	12.50
Maspero No 37 (ovales) En boîtes de . . . 10—250	5.25	21.00
En boîtes en fer-blanc de 50—50	1.05	21.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	2.10	21.00
Maspero No 39 (rondes) En boîtes de . . . 10—100	2.85	28.50
En boîtes en fer-blanc de 50—50	1.43	28.50
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	2.85	28.50
Maspero No 41 (rondes) En boîtes de . . . 10—100	3.60	36.00
En boîtes en fer-blanc de 50—50	1.80	36.00
En boîtes en fer-blanc de . . . 100—100	3.60	36.00

CIGARETTES IMPORTEES

Cigarettes Wills

Three Castles En boîtes étanches en ferblanc de 50—50	\$1.00	\$20.00
En boîtes en ferbl. décorées de . . 100—100	2.00	20.00
En boîtes en ferbl. plates de fantaisie de 10—500	10.00	20.00
En boîtes en carton de 10—100	2.00	20.00

Gold Flake		
En boîtes étanches		
en ferblanc de 50—50	.80	16 00
En paquets de . . 10—500	8.00	16.00
En boîtes glissantes		
de 10—500	8.00	16.00
Capstan (douces et moyennes)		
En boîtes étanches		
en ferblanc de 50—50	.80	16.00
En boîtes en carton		
de 10—500	8.00	16.00
En boîtes en carton		
de 10 aces (fume-		
cigarette)500—8.00	16.00
Wild Woodbine, en		
paquets de . . . 10—500	6.25	12.50
Theodoro Vafiadis & Co.		
Bulack (Domestiques)		
Boîtes de 10—200	2.40	12.00
Boîtes en ferblanc		
de 50—50	.60	12.00
Boîtes en ferblanc		
de 100—100	1.20	12.00
Odalisque (Importées)		
Boîtes de 10—100	2.25	22.50
Boîtes en ferblanc		
de 50—50	1.13	22.50
Boîtes en ferblanc		
de 100—100	2.25	22.50
Extra Fines (Importées)		
Boîtes de 10—100	2.65	26.50
Boîtes en ferblanc		
de 50—50	1.33	26.50
Boîtes en ferblanc		
de 100—100	2.65	26.50
Cigarettes Nicolas Soussa Frères		
Extra Fines, No. 25		
En boîtes de . . . 10—100	2.15	21.50
En boîtes en fer-		
blanc de 50—50	1.08	21.50
En boîtes en fer-		
blanc de 100 . . 100—100	2.15	21.50
Extra Fines, No. 30		
En boîtes de . . . 10—100	2.45	24.50
En boîtes en fer-		
blanc de 50—50	1.23	24.50
En boîtes en fer-		
blanc de 100—100	2.45	24.50
Khedival, No. 3		
En boîtes en fer-		
blanc de 25—25	.82	32.50
En boîtes en fer-		
blanc de 50—50	1.63	32.50
En boîtes en fer-		
blanc de 100—100	3.25	32.50
Cigarettes Ogden		
Otto de Rose		
En boîtes de . . . 10—500	8.00	16.00
S. Anargyros		
Egyptian Deities,		
pour dames, bouts dorés		
En boîtes de . . . 10—100	2.75	27.50
Tabacs à fumer coupés		
La livre		
Seal of North Carolina		
Boîtes en ferblanc ½ livre . .	1.15	
Poches 1/6, boîtes de 5 livres	1.15	
Old Gold, paquets 1/14, boîtes de		
5 livres	1.20	
Old Chum, boîtes en ferblanc ½		
livre	1.00	
Old Chum, boîtes en ferblanc 1 li-		
vre, cartons de 3 livres	1.00	
Old Chum, paquets 1/12, boîtes		
de 5 livres	1.00	
Old Chum, sacs 1/6, boîtes de 5 li-		
vres	1.15	
Puritan Cut Plug		
Boîtes en ferblanc ½ livre . . .	1.00	
Boîtes en ferblanc 1/5 livre . . .	1.05	
Boîtes en ferblanc 1 livre	1.00	
Full Dress, boîtes en ferblanc 1/5		
livre	1.10	
Full Dress, boîtes en ferblanc ½		
livre	1.10	
Meerchaum, paquets 1/12, boîtes		
de 5 livres	1.00	

Meerchaum, poches 1/6, boîtes de		
5 livres	1.15	
Meerchaum, boîtes en ferblanc ½		
livre, cartons 3 livres	1.00	
Ritchie's Cut Plug		
Paquets 1/16, boîtes de 5 livres	0.73	
Bull Durham		
Sacs 1/11, cartons de 5 livres.	1.30	
Sacs 1/16, cartons de 5 livres .	1.30	
Unique, paquets 1/16, boîtes de 5		
livres	0.70	
Unique, paquets de 1 livre, boîtes		
de 5 livres	0.70	
Unique, paquets ½ livre, boîtes de		
5 livres	0.70	
Duke's Mixture (granulé)		
Sacs 1/14, cartons 5 livres . . .	1.10	
Pure Perique, boîtes en ferblanc		
¼ livre	1.82	
Pure Perique, boîtes en ferblanc		
½ livre	1.82	
Pure Perique, paquets 1 lire . . .	1.82	
P. XXX, boîtes en ferblanc 1 liv.	1.25	
P. XXX, boîtes en ferblanc ½ liv.	1.25	
P. XXX, boîtes en ferblanc 1/6 liv.	1.25	
Repeater, paquets 1/13, boîtes de		
3 livres	1.00	
Boîtes en ferblanc 1/9, boîtes de 2		
livres	1.10	
Snap, paquets 1/8, boîtes de 2 liv.	0.67	
Snap, paquets 1/16, boîtes de 2 liv.	0.67	
Old Virginia, boîtes en ferblanc 1		
livre	0.80	
Old Virginia, boîtes en ferblanc ½		
livre	0.80	
Old Virginia, paquets 1/16, boîtes		
de 5 livres	0.70	
Old Virginia, paquets 1/9, boîtes		
de 5 livres	0.70	
Old Virginia, paquets 1 livre, boi-		
tes de 5 livres	0.75	
Old Virginia, paquets ½ livre, boi-		
tes de 5 livres	0.75	
"Arfa-Mo"		
Mélange à fumer de premier ordre		
Paquets 1/8; cartons 1/8 livre . .	1.50	
Sweet Bouquet, boîtes en fer-		
blanc, ½ livre	1.32	
Social Mixture, boîtes en ferblanc		
½ livre	1.00	
Social Mixture, paquets 1/12, boi-		
tes 2 livres	1.00	
Rex Mixture, paquets 1/12, boi-		
tes de 3 livres	0.97	
Rex Mixture, boîtes en ferblanc,		
½ livre, boîtes 3 livres	0.97	
St. Léger (tranché)		
Boîtes en ferblanc 1/8, cartons		
d'1 livre	1.50	
Calabash Mixture		
empaqueté en cartons de 2 livres.		
Boîtes en ferblanc 1 livre	1.60	
Boîtes en ferblanc ½ livre	1.60	
Boîtes en ferblanc ¼ livre	1.60	
Boîtes en ferblanc ⅛ livre (ron-		
des)	1.60	
Boîtes en ferblanc ⅛ livre (pla-		
tes)	1.60	
Picadilly London Smoking Mixture		
empaqueté en cartons d'1 livre		
Paquets en feuille métallique ½		
livre	1.50	
Boîtes en ferblanc ½ livre et ¼		
livre	1.50	
B. C. No. 1, paquets 1/15, boîtes 5		
livres	1.25	
Southern Straight Cut		
Paquets 1/15, boîtes 5 livres . .	1.25	
Sweet Caporal		
Paquets 1/15, boîtes 2 livres . .	1.25	
Harem (Turques)		
Paquets 1/16, boîtes 5 livres . .	2.00	
Ali-Baba, paquets 1/12, boîtes 5		
livres	1.00	
Brahadi's Celebrated Mild and Best		
No. 1 Guard's Mixture		
Boîtes en ferblanc ½ livre	2.10	
Boîtes en ferblanc ¼ livre	2.00	

Boîtes en ferblanc ½ livre	1.95
Boîtes en ferblanc 1 livre	1.90
Brahadi's Gold Leaf No. 2 Guard's	
Mixture.	
Boîtes en ferblanc ¼ livre	1.80
Boîtes en ferblanc ⅛ livre	1.70
Boîtes en ferblanc ⅛ livre	1.65
Boîtes en ferblanc 1 livre	1.60
Tabacs à fumer de Wills	
(en cartons de 2 livres)	
Capstan Navy Cut,	
Boîtes hermétiques	
Doux, ½, ¼, ⅛	
Médium, ½, ¼, ⅛	1.70
Fort, ½, ¼, ⅛	1.90
Capstan Mixture	
Médium, ½, ¼, ⅛	1.90
Tabac à Cigarettes de Wills	
Three Castles, boîtes en ferblanc her-	
métiques.	
Doux, ½	2.02
Doux, ½, ¼, ⅛	2.05
Médium, ½, ¼	2.00
Best Bird's Eye, boîtes en ferblanc	
hermétiques	
¼, ⅛	1.90
Paquets en papier, feuilles mé-	
talliques ⅛	1.80
Bristol Bird's eye, boîtes en fer-	
blanc hermétiques, ¼	1.72
Bright Bird's Eye, boîtes en fer-	
blanc hermétiques, ¼	1.62
Tabacs à Fumer de Player	
Nay Cut, boîtes en ferblanc herméti-	
ques.	
Doux, ½, ¼, ⅛	1.90
Doux, 1/16	2.05
Médium, ½, ¼	1.80
Médium, ½, 1/16	1.85
Fort, ½, ¼	1.80
Fort, ½, 1/16	1.85
Navy Mixture	
Boîtes en ferblanc hermétiques,	
¼	1.90
Paquets papier, feuilles métalli-	
ques ⅛	1.90
Tabac à Cigarette Player	
Navy Cut, boîtes en ferblanc her-	
métiques ¼	2.00
Tabacs à fumer de la Richmond Ca-	
vendish Co.	
Pioneer, boîtes en ferblanc plates	
½, ¼	1.80
Pioneer, boîtes en ferblanc her-	
métiques ¼, ½	1.80
Pioneer, paquets papier, feuilles	
métalliques, ⅛, 1/16	1.80
Tabacs d'Ogden	
Beeswing, boîtes en ferblanc, dé-	
corées ¼	1.75
Ogden's Navy Mixture, boîtes en	
ferblanc ⅛, ¼	1.70
St. Bruno, boîtes en ferblanc, dé-	
corées ¼	1.75
St. Julien, boîtes en ferblanc, her-	
métiques ¼, ⅛	1.75
St. Julien, paquets feuilles de	
plomb 1/16	1.75
Tabac à priser National Tobacco Co.,	
Limited	
Copenhagen	0.95
Horseshoe	1.15
Papiers à Cigarettes	
La Croix, wheat straw, boîtes de	
50 carnets	3.25
La Croix, Rice paper, paquets de	
100 carnets	4.50
Chantecler, Wheat straw boîtes	
50 carnets	2.25
Chantecler, Rice paper, boîtes 50	
carnets	2.00
Chantecler, Repeater, boîtes 50	
carnets	1.75
Nouveaux prix	
Moose 14s.	0.55
Stag bar 6s. ½ butts 12 livres . .	
boîtes 6 livres	0.48
Snowshoe	Discontinué

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS. . . .

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place prééminente dans son magasin--en faisant--sienne--la--publicité--des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

CANADIAN POSTER COMPANY,

EDIFICE LEWIS, MONTREAL

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé \$4,000,000
Fonds de Réserve 4,800,000

SIEGE SOCIAL - MONTREAL.

Succursales dans 98 des principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

Edward C. Pratt, gérant général

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRI ME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal : New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de \$21,600,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSLY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M.J.-A TURCOT
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY
Inspecteur en Chef, M.-M. LAROSE,
Inspecteur, M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,700,000
Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques
F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada
— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Le discours de M. Hertling dessine une manoeuvre politique incontestablement très habile. Celle-ci consiste à rapprocher l'Allemagne des Etats-Unis et au nom des principes de libertés formulés par les Alliés, à demander le suicide de l'Angleterre. Le droit des peuples à disposer d'eux-mêmes doit s'appliquer à l'Inde, au Sud-Afrique, à l'Egypte et surtout à l'Irlande. quant à l'Allemagne, l'application de ce grand principe doit se traduire par le droit de disposer elle-même de la destinée du quart de la Russie d'Europe. Restent les concessions à faire à la France et sur lesquelles on manque de précisions. Restent aussi celles qu'elle est disposée à faire à la Belgique, mais en prenant ses précautions contre une autre agression. N'oublions pas en effet que c'est l'agneau qui a commencé la querelle en sautant à la gorge du loup.

Il semble qu'après un pareil énoncé il n'y a plus qu'à dételer et à remiser le char de la paix. Il sera toujours temps, après la prochaine offensive, de le sortir de la remise. Celle-ci vaissablement sera terrible et déjà la presse allemande prépare l'opinion publique aux sacrifices nécessaires.

Du fait de la tempête, Wall Street a été télégraphiquement isolé du Sud et de l'Ouest des Etats-Unis. Il en est résulté un ralentissement des affaires en dépit duquel le ton du marché est demeuré excellent, une poussée de hausse, même, s'est produite en dernière heure et ainsi sont mises une fois de plus en évidence, les excellentes dispositions des valeurs. Il est du reste remarquable qu'il suffit d'une légère activité pour que le ton du marché s'améliore. Si on ajoute que les gros opérateurs détiennent toujours les valeurs et que la majorité des petits, des inexpérimentés, ceux qui constituent le troupeau des moutons à tondre, s'engage à la baisse, il sera peut-être permis de penser que la moindre résistance est du côté de la hausse. Enfin il semble que la passation de la loi sur les chemins de fer ne doive plus guère se faire attendre et c'est une autre raison d'avoir confiance. Restent les réactions toujours possibles en période de hausse et contre lesquelles l'opérateur doit inlassablement se tenir en garde.

BRYANT, DUNN & CO.

DIMINUTION DE L'EPARNE

Le fait saillant du rapport des banques canadiennes pour janvier, est le décroissement de 95 millions de dollars enregistré à l'item de l'épargne, comparative-ment au mois précédent. Ce chiffre constitue un re-

cord de diminution. Celle-ci, toutefois, n'est pas due au fait que le peuple canadien économiserait moins, mais elle est imputable aux versements relatifs à l'Emprunt de la Victoire, lesquels ont nécessité le retrait de sommes considérables. Aussi doit-on s'attendre à une forte augmentation des dépôts au prochain rapport.

Cette situation n'a d'ailleurs pas de quoi nous alarmer, puisque l'argent investi dans l'Emprunt de guerre constitue de l'épargne et un excellent placement.

D'autre part, un fort pourcentage des montants souscrits a été payé entièrement, lors du versement de janvier, et le retrait des banques, quand viendront les prochains versements, devra être beaucoup moins considérable.

La diminution dans les billets en circulation, dans les prêts et les dépôts courants, est normale à cette saison.

VOICI DES CHIFFRES COMPARATIFS

	Jan. 1918	Changement dans le mois
Circulation	\$ 171,674,464	— \$ 21,249,360
Dép. à dem.	559,777,237	— 9,664,634
Dép. à l'épargne	900,314,256	— 95,663,757
Dép. à l'étranger	169,581,106	— 5,197,998
Prêts courants	855,506,506	— 3,026,792
Do. à l'étran.	116,220,343	+ 4,639,245
Prêts à dem.	76,239,201	+ 4,460,181
Do. à l'étran.	132,687,066	— 1,796,414
Espèces, etc.	82,443,367	+ 410,504
Billets du Dom.	184,949,958	+ 17,440,837
Rés. Cent. d'or	75,570,000	— 21,700,000
Passif total	1,993,179,080	— 88,554,312
Actif total	2,237,867,216	— 85,296,567

Voici les changements de l'année:

	Jan. 1918.	Jan. 1917.
Circulation	\$ 171,674,464	+ \$ 38,316,277
Dép. à dem.	559,777,237	+ 132,468,711
Dép. épargne	900,314,256	+ 36,150,912
Dép. à l'étran.	169,581,106	+ 10,087,058
Prêts courants	855,506,506	+ 49,027,359
Do. à l'étran.	116,220,343	+ 30,230,832
Prêts à dem.	76,239,201	— 3,497,863
Do. à l'étran.	132,687,066	— 23,060,410
Espèces, etc.	82,443,367	+ 13,321,917
Billets du Dom.	184,949,958	+ 41,450,705
Rés. cent. d'or	75,570,000	+ 43,520,000
Passif total	1,993,179,080	+ 302,141,906
Actif total	2,237,867,216	+ 304,350,869

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

S. L. Routtenberg, A. Desroches, 4 mars, 10 a.m., 777 Demontigny Est, Brouillet.

Letwin & Horlist, M. Lahais, 4 mars, 10 a.m., 778 Laval, Breux.

Briskin Bros., Ferd. Martin, 4 mars, 10 a.m., 180, 5e avenue, Viauville, Desroches.

Canada Maple Exchange, Ltd, H. Girard, 4 mars, 10 a.m., 2277 Saint-André, Desroches.

Librairie Beauchemin, Ltd, G. W. Rigaud, 4 mars, 10 a.m., 2150 Cartier, Bienjonetti.

L. Charron, S. R. Bossell, 4 mars, 10 a.m., 166 Rachel E, Aubin.

J. Berliand et al, A. Pagé, 5 mars, 10 a.m., 63 McGill, Brouillet.

P. J. Fosbre Reg., E. Riggler, 6 mars, 1 p.m., 979 Verdun, Coutu.

P. J. Fosbre, Reg., Walter Jeffrey, 6 mars, 2 p.m., 97 Gordon, Coutu.

P. J. Fosbre, Reg., C. Kavanagh, 6 mars, 1 p.m., 1313 Gertrude, Coutu.

S. L. Routtenberg, Geo. P. O'Sullivan,

6 mars, 10 a.m., 2700 Saint-Dominique, Brouillet.

Frs. Joseph Loan Ass., I. Goldstein, 4 mars, 10 a.m., 926 Saint-Laurent, Steinman.

C. W. Lindsay, Ltd, M. Deziouche, 4 mars, 10 a.m., 512 Sainte-Catherine Ouest, chambre 405, Lapierre.

C. W. Lindsay, Ltd, C. Lapierre, 4 mars, 2 p.m., 512 Sainte-Catherine Ouest, chambre 405, Lapierre.

H. Vaillancourt, Ernest Jodoin, 5 mars, 10 a.m., 387 Nicolet, Lapierre.

L. A. Gareau, A. L. Raynold et al, 6 mars, 10 a.m., 1905 Park, Lapierre.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL—MONTREAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$60,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

A Propos de la „Canada Life”

Les agents de la „Canada Life” ont fait en 1915 pour \$1,000,000 de plus d'affaires en Canada que l'année précédente.

La „Canada Life” a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,822,201, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la „Canada Life”, en 1915, a été de \$9,333,632.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

L'excédent gagné s'est élevé à \$1,480,866.

Le total des dividendes payés aux porteurs de polices, en 1915, a été de plus de \$2,800,000.

HERBERT C. COX,

Président et gérant général

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCES

Cautionnements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies
Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

La Prévoyance

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701-9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL



Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevallier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

LES TARIFS D'ASSURANCE

“Les tarifs de la Canadian Fire Underwriters' Association,” disait M. John B. Laidlaw, de la Norwich Union Fire Insurance Society, dans une récente conférence faite à l'Institut d'Assurance de Vancouver, “qui viennent d'être adoptés en Colombie Anglaise, ont été établis, il y a environ 15 ans. Les compagnies se sont trouvées confrontées avec une condition anormale de lourdes pertes, au Canada, et le taux des pertes fut d'environ 100 pour 100 du revenu pour les deux ou trois dernières années, ce qui implique perte d'argent. La situation était devenu tellement sérieuse qu'il était nécessaire de réviser les tarifs. A ce moment, ils marchaient sous un système de forfait, qui est une tarif donnant un taux pour la brique et un taux pour le bois, et un pour le bois et brique, plaqué ou recouvert de métal, et différents taux selon les commerces et manufactures opérés. Très peu d'attention était prêtée à la situation de la maison. Les villes étaient groupées en quelques cinq classes, mais cette division ne permettait pas de faire une distinction entre une place et une autre. Cependant, de manière à pouvoir interpréter la chose, on pouvait placer des taux extras sur certaines classes de risques et sur certaines bâtisses dans certaines villes ou cités, comme par exemple un forfait extra de 15 cents dans certains cas; dans d'autres, de 21 cents, et dans des troisièmes, de 10 cents, de telle sorte que chaque risque dans cette classe ou dans cette bâtisse payerait la même augmentation. Le résultat fut l'antagonisme de la masse du public; mais tandis qu'il y avait beaucoup de cas où le risque individuel semblait être meilleur que la moyenne, où il était inférieur à la moyenne, rien n'était dit à ce propos. Il y avait donc quelque chose à faire dans cet ordre d'idées, et à ce moment-là, je fus nommé président du comité à Toronto, qui avait pour objet d'essayer de refondre les tarifs et je fus appelé fréquemment à discuter le problème avec feu M. Kennedy, gérant de la Western Assurance Co.,

et avec M. Simms, alors secrétaire de la British-America. Des visites furent faites à New-York, Boston et différentes cités des Etats-Unis et la question fut discutée avec différents officiers des tarifs pour voir comment ils avaient résolu le problème et savoir quels systèmes de tarifs ils employaient.

“Le tarif mercantile universel fut aussi étudié. Tout homme d'assurance devrait lire et étudier l'“universal mercantile schedule,” car, bien qu'il ne soit adopté ni ici, ni ailleurs, il représente le premier effort tenté pour résoudre ce problème et ne peut manquer d'intérêt pour tous ceux qui s'occupent d'assurance.

“Comme résultat de l'enquête le tarif universel fut rejeté, encore qu'il fut adopté dans quelques places. La grande objection fut qu'il était basé sur des pourcentages. C'était un tarif qui, d'une façon évidente, prévoyait certaines charges pour certaines conditions, et ensuite, il y avait une liste de pourcentages additionnels ou de déductions, et on devait ajouter 1 pour 100, ou 2 pour 100, ou 10 pour 100, à la somme des différents items qui composaient le taux, ou bien, on avait à déduire 10 pour 100, ou 2 pour 100, ou 5 pour 100, de ce taux, et le résultat était que si vous discutiez avec un assuré pour savoir comment son taux était établi, — et un assuré désire toujours savoir cela — il vous répondait: “On me charge 15 cents pour un escalier ouvert — ce qui me coûte \$150 par an. Je puis fermer cela pour \$50.” Vous lui diriez: “Fermez-le rapidement et vous obtiendrez une réduction.” Au lieu, donc, que l'assuré reçoive \$150, ce 15 sous de réduction pour l'escalier ouvert, il y aurait des pourcentages à être déduits pour certaines conditions et peut-être, il n'obtiendrait que \$50.00 au lieu de \$150, et vous ne pourriez expliquer la raison de cette pratique. On voit donc, la difficulté d'appliquer ce tarif.

Le gérant d'un bureau de tarifs à Columbus, Ohio, disait qu'il avait un personnel de commis pour la seule fin de calculer ces changements. Chaque fois qu'il y avait un petit changement dans

un risque, il avait à se saisir de la question, à la transmettre à un expert calculateur pour établir les pourcentages additionnels et les déductions. Ce qu'il fallait, c'est obtenir un tarif qui n'exige pas d'experts pour être appliqué, qui soit relativement facile à expliquer au public et avec lequel, les agents, les gérants et les inspecteurs puissent devenir rapidement familiers.

“Le nouveau tarif donne un taux de base pour chaque ville, qui est le taux d'une construction étalon en brique, inoccupée et non exposée, et sans protection intérieure spéciale — c'est-à-dire — une bâtisse en briques à trois étages avec toiture de premier ordre, chauffée par l'eau, sans ouvertures verticales non protégées, la superficie ne dépassant pas 25 pieds par 100 pieds, et sans position exposée, c'est-à-dire sans bâtisse mitoyenne ou avec murs indépendants, murs d'épaisseur régulière, 12 pouces pour l'étage supérieur, 16 pouces pour le suivant et une augmentation de quatre pouces jusqu'au rez-de-chaussée, sans occupant offrant un risque. Ce risque serait tarifé au taux de base, qui est dans une ville spécifiée, 40c. Ensuite, au taux seraient ajoutés les extras pour toutes les caractéristiques spéciales. Si finie en bois au lieu de plâtre, si chauffée par des fournaises au lieu d'eau chaude, si éclairée avec lampes à pétrole, etc., la bâtisse sera soumise à des extras. Si les conditions sont meilleures que celles usuelles, si la bâtisse n'est qu'à un ou deux étages, etc., il y aura lieu à réductions.

Lisez les Annonces

DU

PRIX COURANT

elles vous donnent les
meilleures adresses où
vous approvisionner.

Table Alphabétique des Annonces

Anchor Cap & Closure Corp. 14	Chaput 13	Gillett Co., Ltd., (E.W.) 16	National Cash Register 10
Assurance Mont-Royal 48	Charbonneau, Ltée. . . 13	Gonthier & Midgley . . 48	Nova Scotia Steel Co. . 46
Baker & Co. (Walter) . 8	Christin . . . Couverture		
Banque d'Hoehelaga . 46	Church & Dwight . . . 4	Handy Collection Asso-	Paquet et Bonnier . . . 31
Banque Nationale . . . 46	Cie d'Assurance Mutuel-	ciation 31	Pink, Thos. 30
Banque Molson 46	le du Commerce . . . 48	Hébert, L.-H. & Cie. . . 27	Poulin & Cie 31
Banque Provinciale . . 46	Compagnie Impériale	Hiram Walker 37	
Barnett 26	Enrég. 9	Hudon Hébert 21	Rolland & Fils, J.-B. . 31
Benoit et De Grosbois 48	Clark, Wm. 8	Imperial Tobacco . . . 17	Roy, Henri 35
Black Watch 38	Cluett, Peabody & Co. . 4	Jonas & Cie, H.	
Bowser 15	Connors Bros. 16 Couverture	St-Amour, E. 31
British Colonial Fire	Copenhagen 41		St. Lawrence Sugar Co. 7
Ass. 48	Couillard, Auguste . . 31	La Prévoyance 48	Seagram, Jos. 34
Brodeur A. 8	Dionne's Sausage . . . 8	Leslie & Co., A. C. . . . 26	Steel of Canada 30
Brodie & Harvie 8	Disston Saw 29	Lewis Bros. 24	Simmonds Saw 31
Brunet J. 8	Dom. Cannors Co., Ltd. 3	Liverpool-Manitoba . . 48	Sun Life of Canada . . 48
	Dominion Glass Co. . . 5		
Canada Cement 25	Dubrûle Mfg. Co. . . . 13	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8	Tanglefoot 19
Canada Foundries and		McArthur, A. 26	United Shoe Machinery
Forgings 29	Eddy, E. B. Co. 7	McCaskey 9 Couverture
Canada Life Assurance	Esinhart & Evans . . . 48	McCormick Manufactu-	
Co. 48	Ewing, S. H. & Sons . 35	ring Co., Ltd. 11	Western Ass. Co. . . . 48
Canadian Milk Pro-		Maxwell's Limited . . . 21	Winnipeg Grocer, . . . 15
ducts 21	Fontaine, Henri 31	Molson Brewery 32	Wiser, J. P. & Sons Ltd 35
Canadian Poster 45	Fortier, Joseph 48	Montbriand, L.-R. . . . 31	Wisintainer & Fils. . . 27
Caron, L. A. 31	Furuya (Japan Tea) . . 6		
Channel Chemical 50	Gagnon & L'Heureux . 31	National Breweries Ltd.	York Mercantile 12
	Garand, Terroux & Cie 31 Couverture	

UN PEU DE CONCURRENCE FERA DES CHOSES SURPRENANTES

PARFOIS, le magasin semble traverser une période d'accalmie. Les choses ne redeviennent pas normales toutes seules. Vous et vos commis ne ressentez pas le désir de faire plus que vous ne faites.

Voici une suggestion qui aidera à votre commerce pendant ces périodes d'accalmie. Laissez vos différents commis, chacun à leur tour, prendre la direction du magasin. Laissez-les établir des étalages de vitrine, aménager les vitrines de comptoirs, arranger les articles publicitaires pour plancher et comptoir,—de la manière qui leur semblera la plus propice à apporter des affaires. Laissez chaque homme prendre cette charge pendant une semaine et comparez les résultats. Ce système de concurrence vous stimulera,

vous et vos commis. Il mettra de la "vie" et de l'efficacité dans votre commerce.

Permettez-nous de vous donner un



renseignement qui aidera tout le monde. Placez O-Cedar Polish proche de votre caisse enregistreuse. Vous en vendrez une bon lot si vous proposez à vos clientes. "Une bouteille d'O-Cedar, aujourd'hui?" en rendant la monnaie des autres achats. Vous serez surpris du nombre de ventes supplémentaires d'O-Cedar vous ferez, par cette simple suggestion.

O-Cedar Polish

Dans votre intérêt, pour vos étalages, demandez à votre marchand de gros de vous montrer les Assortiments Spéciaux des Produits

O-Cedar, de manière à obtenir un Aménagement d'Étalage attrayant pour votre comptoir et votre plancher, étalage qui sera pour vous un producteur de ventes.



Channell Chemical Company, Limited
369 AVENUE SORAUREN, TORONTO

La Machine GOODYEAR est FAITE pour FONCTIONNER d'une façon qui donne SATISFACTION

Elle n'est *PAS* faite pour être vendue, ou pour répondre aux nécessités d'un prix de vente particulièrement bon marché.

Et, lorsque la *MACHINERIE GOODYEAR* est installée, elle est *MAINTENUE* en bon ordre de marche, par un personnel expérimenté et habile de mécaniciens se rendant à domicile.

Qualité **Efficacité**

Commodité d'opération

EQUIPEMENTS POUR REPARAGE
DE CHAUSSURES.

TOUTES LES GRANDEURS.

FAITS AU CANADA.

TOUTES CHOSES POUR LE
MAGASIN DE REPARATION
DE CHAUSSURES, MODERNE.

Coût d'installation minime
Entretien bon marché

DEMANDEZ-NOUS NOTRE PLUS RECENT CATALOGUE

United Shoe Machinery Company of Canada, Limited
MONTREAL, (P.Q.)

90 Rue Adélaïde Ouest,
Toronto

179 Rue King Ouest,
Kitchener

28 Rue Demers,
Québec

Bière et Porter
Black Horse

7 de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus
pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte



“3 LEADERS”

ALES

STOUTS

Wm. DOW

ET

Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de
leur localité sont priés de s' adresser au “Département des commandes
par la poste”, 38 Square Chaboillez, Montréal.

PRIX COURANT



n 1887

MONTREAL, vendredi 8 mars 1918

Vol. XXXI—No 10

Le tout dernier perfectionnement dans les Balances Evidemment c'est une DAYTON!

Nous avons doté le monde de la première balance à fléau qui obtint du succès, du type indiquant le prix.

Depuis ce temps, nous avons toujours été de l'avant et avons amélioré nos modèles. Aujourd'hui, nous certifions, avec confiance, que la Balance Automatique Dayton, Enregistreur le Poids et le Prix, comme ci-dessous illustré, représente le dernier mot du perfectionnement dans la balance efficace.

En plaçant simplement les marchandises sur la plate-forme, le poids et la valeur exacts, y compris les fractions d'une cent, sont montrés instantanément. Cela prévient toutes erreurs et assure traitement équitable pour tous.

De trois à douze mois, c'est là tout le temps que prend une balance automatique Dayton pour se payer d'elle-même, dans votre magasin. Après cela, elle demeure un producteur d'argent perpétuel. Nous le savons par ce que nos clients nous en disent.

S'il n'en était pas ainsi, nous n'aurions pas pu vendre au-delà de quatre cent-soixante-quinze mille Balances Automatiques Dayton.

Si vous n'avez pas une Dayton sur votre comptoir, vous ne pouvez être sûr d'obtenir votre profit en ENTIER.

Rappelez-vous que les erreurs de poids se découvrent dans vos profits — nulle part ailleurs!

L'efficacité du temps de guerre, demande l'usage d'une Balance Automatique Dayton dans votre magasin.

Demandez-nous aujourd'hui, de vous envoyer de plus amples informations.

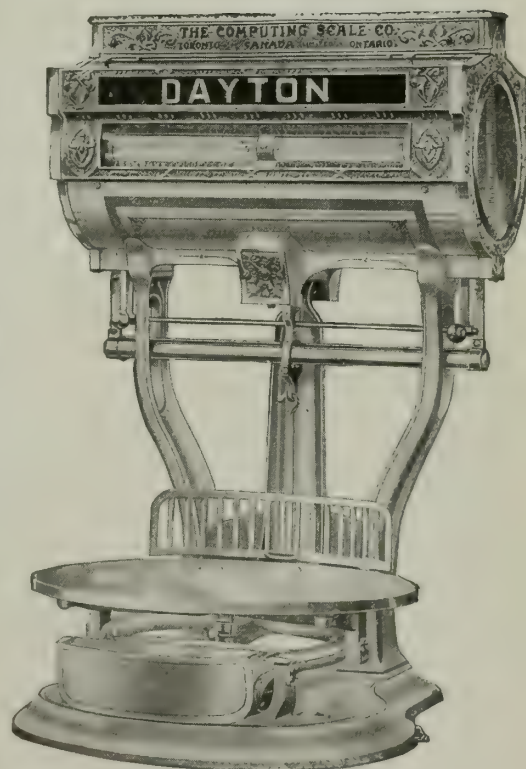
DAYTON COMPUTING SCALES

Salles d'échantillons, de Montréal: 58 rue Notre-Dame Est

LESLIE A. DAVIDSON,
Gérant des ventes

Avenues Royce & Campbell,
TORONTO (Ont.)

The International Business Machines Co., Limited, Toronto, Frank E. Mutton, vice-président et gérant-général, Manufacturiers des Balances Dayton, des Enregistreurs le Temps "International" et des Machines électriques à calculer Hollerich.



La Balance Etalon de l'Univers



Dans tout Commerce

IL Y A UN GRAND NOMBRE D'ARTICLES QUI, A CERTAINES SAISONS, NE SE VENDENT PAS ET LE MARCHAND SE CREUSE LA TÊTE POUR TROUVER LE MOYEN DE S'EN DEBARRASSER COUTE QUE COUTE. C'EST UN FAIT QUI NE SE PRODUIT JAMAIS AVEC LES

Essences culinaires de Jonas

ELLES NE CONNAISSENT PAS DE MORTE-SAISON. PRINTEMPS, ETE, AUTOMNE ET HIVER, LA MENAGERE DEMANDE LES ESSENCES DE JONAS, AVEZ-VOUS BEAUCOUP D'ARTICLES DANS VOTRE MAGASIN QUI SE VENDENT AVEC SI PEU DE PEINE? C'EST POURQUOI VOTRE INTERET EST DE NE JAMAIS MANQUER D'AVOIR EN STOCK LES



Essences culinaires de Jonas

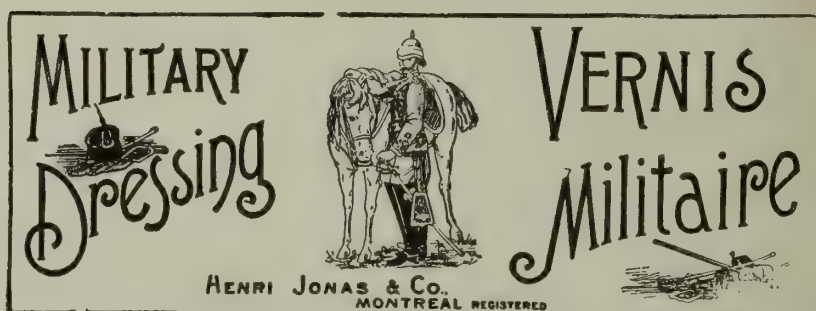
La Moutarde et la Sauce Worcestershire

"Perfection" de Jonas

SE VENDENT AUSSI EN TOUTE SAISON.

Un article de saison

EST UN ARTICLE A NE PAS NEGLIGER. SI VOUS METTEZ BIEN EN EVIDENCE DANS VOTRE MAGASIN OU DANS VOTRE VITRINE L'ARTICLE DU JOUR, VOTRE CLIENTELE PENSERA A L'ACHETER. Y A-T-IL UN ARTICLE QUI SOIT PLUS DE SAISON QUE LE



Vernis Militaire de Jonas?

PAR LES TEMPS DE PLUIE, DE DEGEL, OU DE NEIGE QUI TERNISSENT RAPIDEMENT LES CHAUSSURES, IL N'A PAS SON PAREIL POUR L'ENTRETIEN DES CHAUSSURES EN CUIR. SI VOUS VOULEZ OFFRIR A VOS CLIENTS UN VERNIS QUI DONNE UN BRILLANT SOLIDE A LA CHAUSSURE SANS L'ENDOMMAGER, OFFREZ-LUI, EN TOUTE CONFIANCE, LE

Vernis Militaire de Jonas.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

Maison Fondée en 1870

173 à 177, RUE ST-PAUL OUEST,

MONTREAL

LA REPUTATION



La réputation de la Marmelade d'Orange d'Aylmer comme étant de première qualité, en fait une des lignes les plus désirables qu'on puisse offrir. Chaque fois que vous la recommandez à une cliente, cela rehausse votre réputation vis-à-vis d'elle, parce qu'elle sait que le nom "Aylmer" sur l'étiquette est un gage de qualité.

Faites que cet édificateur d'affaires travaille en plus pour vous. Mettez en étalage les bocaux sur votre comptoir ou en place proéminente, sur vos rayons. Assurez-vous que votre stock est suffisant. Il est préférable de commander maintenant pour les premières ventes du printemps.



Dominion Cannery Limited

Hamilton - Canada

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte .0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Étiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves

Corned Beef Compressé $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé1s. 4.45

Corned Beef Compressé2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

La doz.

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast1s. 4.45

Roast2s. 9.00

Roast6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.45

Boeuf bouilli2s. 9.00

Boeuf bouilli6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, éti-

quettes rouge et dorée, caisse de

66, livres, 4 douzaines à la caisse,

la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz.1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 dou-

zaines, la douzaine2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 dou-

zaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce

tomates, boîtes de 42 livres . . .2.00



— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os . . .1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . .2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de

fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en

verre1s. 3.45

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers

MONTREAL



Nouvelle
forme
ajustée

Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX
**FAUX-COLS
ARROW**

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants

Montréal

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—

leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.

The
American Pad
& Textile Co.

CHATHAM (ONT.)



Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Violette ou Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".

Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, pesant une légère, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

— en verre	1/4 s.	2.75
— en verre	1/4 s.	1.75
Langue, jambon et pâté de veau	1/2 s.	1.95
Jambon et pâté de veau	1/2 s.	1.95
Viandes, en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	1/4 s.	0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier	1/4 s.	1.40
— de verre, poulet, jambon, langue,	1/4 s.	2.35
Langues	1/4 s.	1s.
— de boeuf, boîtes en fer blanc	1/2 s.	3.75
—	1s.	7.50
—	1 1/2 s.	12.00
—	2s.	15.50
— en pots de verre		
— de boeuf pots de verre,	size 1 1/2	14.00
—	2s.	17.00

Viande hachée en "tins" cachetées hermétiquement . . .



Mince Meat	1s.	3.25
Mince Meat	2s.	4.95
Mince Meat	5s.	13.50

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Viande hachée.	
En seaux de 35 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles, — 56" 16 —	3.50
----------------------------------	------

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — 1/4 — 2	1.35
Beurre de Peanut, 24 " — 1/2 — 2	1.90
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.35
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.25
Seaux 12 livres	0.26
Seaux 5 livres	0.28
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bouteille de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz., à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1 1/2	1.90
Pork & Beans, plain, 1 1/2	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	1/2 s 1.95
Hachis de Corned Beef	1s 3.45
Hachis de Corned Beef	2s 5.45
Beefsteak et oignons	1/2 s 2.90
Beefsteak et oignons	1s 4.45
Beefsteak et oignons	2s 8.45
Saucisse de Cambridge	1s 4.45
Saucisses de Cambridge	2s 8.45
Pieds de cochons sans os	1/2 s 2.90

Prix sujets à changements sans avis. Commandes prises par les agents sujettes à acceptation de La Maison. (Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse.	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50

A True Canadian Salt
(UN VRAI SEL CANADIEN)

—et bon pour le commerce—attendu qu'il met sur le même pied tous les commerçants.

Le Sel Windsor n'est vendu que par l'intermédiaire des marchands en gros et à commission, et tous les détaillants le paient le même prix. Il n'y a ni escomptes spéciaux ni rabais secrets.

Windsor Table Salt
Made in Canada
THE CANADIAN SALT CO. LIMITED

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2 1/2 lbs. 8.30
1/2 doz. de 5 lbs. 15.40
2 doz. de 6 oz. à la
1 doz. de 12 oz. cse
1 doz. de 16 oz. 9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse

4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses . . . 5.35
5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magic" la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . 3.95
5 caisses . . . 3.90
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . 4.35
5 caisses . . . 4.25

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque . . . 4.90
Barils de 400 livres, par baril . . 18.90
Crème de Tartre "Gillett"

1/4 lb. ppts. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) 2.80
1/2 lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) 5.45
1/2 lb. Caisnes avec couvercle vissé.
(4 doz. à la caisse) 6.00
Par Caisse



2 doz ppts. 1/2 lb. }
4 doz. ppts. 1/4 lb. } Assortis, 22.15
5 lbs. canistres carrées (1/2 douz. la lb. dans la caisse) . . . 0.95
10 lbs. caisses en bois . . . 0.89
25 lbs. seaux en bois . . . 0.89
100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84
360 lbs. en barillets . . . 0.83

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco dans Québec et Ontario La liv.

Seaux en bois, 25 liv. . . . 0.13
Seaux en bois, 50 liv. . . . 0.11 1/2
Caisnes en bois, 50 liv. . . . 0.10 1/2
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13 1/2
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10 1/2
Barils 400 livres 0.10 1/2

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09 1/2
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10 1/2
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10
Edwardburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) 0.11
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.12 1/2
— (36 liv.)
boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12 1/2
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.10 1/2
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 2.25
Celluloid
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50

N'avez-vous jamais vu un commis, si nouveau soit-il, qui ne sache ce que c'est que Gold Dust?



FAIT AU CANADA

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.



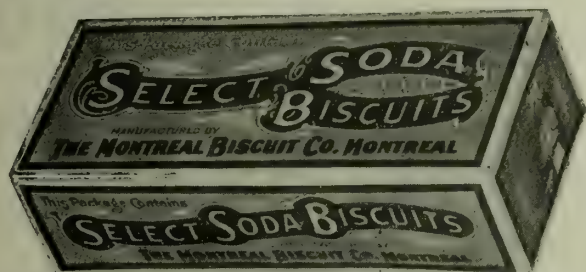
Nos Biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture, non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant

parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.



Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX.

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE

BISCUITS ET CONFISERIES

MONTREAL

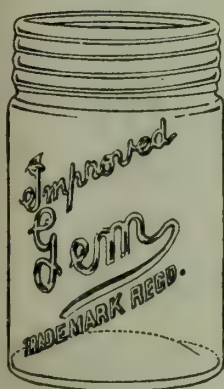
Commandez vos Bocaux de Bonne Heure

Il sera fait cette année plus de conserves de toute nature qu'il n'en a jamais été fait, comme résultat de la propagande dans tout le pays pour la conservation des produits alimentaires. Il faudra des Bocaux en grand nombre pour loger cette production de conserves, avez-vous pris vos précautions pour en être approvisionné au moment opportun?

Vous ne sauriez avoir de conserves de qualité, si vous n'avez pas des bocaux de qualité pour les contenir. En prenant des récipients de qualité douteuse, vous perdez, à la fois, votre temps et votre argent, en ce sens que les produits achetés pour vos conserves se trouvent gâtés et que le temps que vous passez à les faire se trouve avoir été dépensé en pure perte.

Vous évitez pareil contretemps en employant des BOCAUX dont la fabrication est reconnue être parfaite. Il n'est pas besoin pour cela de s'adresser à des maisons d'importation. Une maison canadienne manufacture suivant les dernières données de l'industrie moderne, les BOCAUX qui vous donneront satisfaction à vous et à vos clients. Commandez-en dès maintenant à votre fournisseur. Il y a affluence de commandes dans cette ligne et si vous voulez être servis en temps, il ne faut point tarder.

Annonce de la Dominion Glass Co., Limited.



Faits au Canada



Faits au Canada



LE CONTROLEUR DES VIVRES

demande aux Canadiens
d'Economiser le Boeuf
et le Bacon
pour les Alliés.

Voici quelques-uns des produits
de **CLARK** qui vous aide-

ront à atteindre ce but:

Les fèves au lard de Clark

Le pâté de veau de Clark

English brawn de Clark

Pieds de porc désossés de Clark
Saucisse de Vienne fumée de
Clark

Rognons à l'étuvée de Clark

Jarrets gelés de Clark

Irish Stew de Clark

Langue de boeuf de Clark

Poulet désossé de Clark

Soupe concentrée Marque Châ-

teau

Spaghetti avec Sauce aux Toma-

tes et fromage

Beurre de Peanut, etc.

Chacun de ces produits est un
délice.

Prenez-les en stock.

Poussez-en la vente.

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

[Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licen-
ces ci-dessus, les EPICIERS se trouvent pleinement
protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléph. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un

commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de
confiance; tou-
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constam-
ment en demande,
ce sont les modè-
les des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780

MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

La Saucisse DIONNE

au

PORC FRAIS

est

La Meilleure

Tenez-la en stock et ayez des
clients satisfaits

Dionne Sausage Co.
287 rue Adam, Maisonneuve
TEL. LASALLE 92

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINERALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 254

Charbon

ANTHRACITE

ET

BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie
d'eau à tous endroits de la
province de Québec.

**George Hall Coal Co.
of Canada, Limited**

26 rue St-Pierre, Montréal

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges

CHURCH & DWIGHT
Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seule-
ment.

Emballé com-
me suit:

Caisnes de 96
paquets de 5
cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre. \$3.45

— 120 — de ½ livre. 3.65

— 30 — de 1 livre. .

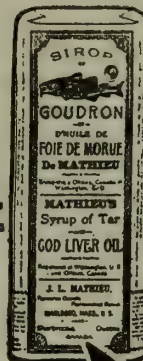
et 60 paquets mélangés, ¾ livre. 3.55

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons, — En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., **SHERBROOKE P. Q.**
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Commission Canadienne des Vivres

OTTAWA

AVIS IMPORTANT

Aux Compagnies d'Aliments

Il sera illégal de faire le commerce d'aucun ou de plusieurs des commerces suivants, après les dates ci-après spécifiées, sans avoir au préalable obtenu une licence de la Commission Canadienne des Vivres:—

Marchands de produits en gros	}	Mars 15, 1918.
Marchands de produits à commission		
Courtiers en produits		
Epicier trafiquant en gros	}	Avril 1er, 1918.
Agent à commission d'épicier en gros		
Courtier d'épicerie en gros		
Epicier en détail		Mai 1er, 1918.
Boucher en détail, Boulanger en détail, Marchand de produits en détail, Marchand de fleur et d'engrais alimentaires en détail, Marchand de poisson en détail	}	Mai 15, 1918.

On s'efforce de fournir par la poste à tous les marchands de gros et de détail d'aliments et de produits alimentaires, des formules d'application. Dans le cas cependant où la formule ne serait pas parvenue à destination, le fait ne constituerait pas une raison valable et suffisante pour négliger d'obtenir la licence nécessaire aux époques spécifiées plus haut.

Les licences suivantes **sont entrées en vigueur aux dates suivantes:**

Licence de marchands de poisson en gros	Janvier 1er, 1918.
Licence de marchands de fruits et de légumes	Février 1er, 1918.
Licences pour produits de céréales	Janvier 1er, 1918.
Licence permettant la mouture du blé et autres grains.	Décembre 1er, 1918.
Licence de boulangers	Mars 1er, 1918.

Il est impératif que toute personne, firme, corporation ou association, faisant le commerce dans ces lignes, **fasse application pour une licence sans retard**, si elle ne l'a pas déjà fait.



“LIFE-BUOY”

UNE MARQUE DE CHAUSSURES EN CAOUTCHOUC AVEC
UNE QUALITE UN PEU AU-DESSUS DE LA MOYENNE

ATTENDEZ notre voyageur qui passera vous visiter, avec une ligne complète d'échantillons “Life Buoy”, de Qualité Supérieure, avant de placer vos commandes pour vos besoins de caoutchoucs pour l'automne. Il se fera un plaisir de vous dire pourquoi ces articles sont votre meilleur achat pour la prochaine saison.

Nos entrepôts de Montréal et de Québec seront à l'avenir sous la direction de Monsieur O. H. Hymmen, qui est des plus favorablement connu dans le commerce de la Chaussure en Caoutchouc de la province. Des stocks nouveaux complets seront tenus aux deux entrepôts, de manière à répondre, comme il convient à vos besoins. Nous serons heureux de recevoir vos demandes de renseignements.

The Kaufman Rubber Co., Limited

MONTREAL—310 rue Craig Ouest

QUEBEC—615 rue St-Valier

*Adressez-vous à l'entrepôt
le plus proche.*



Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

La Qualité Compte Toujours

Les Sucres

DIAMOND

St. Lawrence

Constituent un étalon de qualité dans chacune des espèces différentes. Donnez à vos clients la meilleure.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE — PROVINCE DE QUEBEC

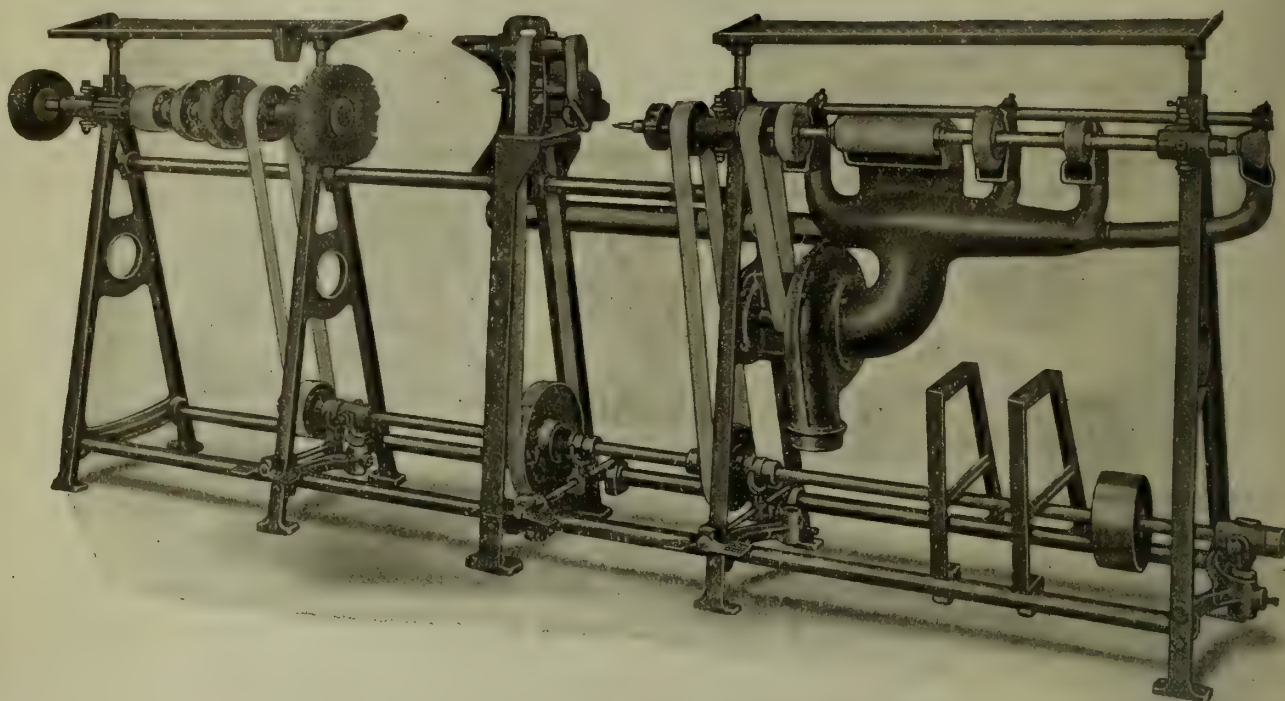
Boivin, Wilson Co., Ltd. v. succession J. A. McLaren, Perth, Ont., \$13,630.
L. A. Berian v. Oscar Coullée, Montreal, \$102.
S. J. Granger v. Edm. Gagnon, Wm. Garon et Gagnon & Garon, Montreal, 1re classe.
Dorchester Realities, Ltd. v. Margaret Bryant, Montreal, \$120.
H. Toupin v. Marguerite Lalonde, M. J. A. Yarayre et J. A. Parayre & So., Montreal, \$313.
Montreal Sand & Gravel Co., Ltd. v. M. Pehhon, Montreal, \$143.
A. Racine, Ltd. v. Willie Lasalle & Co., Pierreville, \$140.
Malsolm Cummings, et al v. Wm. Gibson Midgley, Montreal, J. Ls. Trenholme, St. Pierre, et City Dairy Co., Montreal, \$555.
Ls. Laurin v. J. Bernes, Montreal, \$188.
Zoel Tremblay v. J. A. Segin, Montreal, \$134.
J. E. Lafontaine v. H. de L. Harwood, Montreal, \$635.
W. Cash Register Co. v. A. Strecker, Montreal, \$180.
P. N. Vigeant v. J. Boisvert, Joliette, \$17.
Morin Garage v. M. Macmurdo, Verdun, \$40.

H. Vosberg v. M. B. Slessingeo, Lachine, \$20.
Semi-Ready, Ltd. v. E. Rousseau, Maussauville, \$99.
C. iFsher v. E. Laplaine, \$18.
J. A. Barrette v. Z. A. Bélair, \$19.
Goodwins, Ltd. v. J. H. Savaria, \$155.
Lamarre & Cie, Ltée. v. J. Deschatelets, \$50.
D. C. Brosseau & Cie., Ltd. v. O. Falcon et J. E. Lachapelle, \$51.
J. G. Sleeth v. W. H. Leard, \$18.
J. A. Thibeaudeau, et al v. A. Beaudet, \$54.
Beaudoin, Ltée. v. H. Perreault, \$25.
Montreal Dairy Co. v. L. D. Ciarlo, \$37.
Rock City Tobacco Co. v. A. Thibaudreau, \$78.
E. Chartier v. H. Pichette, \$11.
C. Beaudoin v. A. Langlois, \$24.
La Banque d'Hochelaga v. E. Beaupré, \$52.
J.-B. Jasmin v. Mrs. J. Malgrave, \$70.
C. Chartier v. Art. Riendeau, \$39.
F. Lambert v. R.C. Argoll, \$18.
R. Decelles v. P. Clouatre, \$12.
Beaudoin, Ltée. v. Z. Serre, \$12.
J. Legault v. E. Larin, \$25.
A. Kimpton v. J.-B. Henault, \$12.
C. Trottier v. X. Durocher, \$22.
J. Desjardins v. Geo. E. Desmarais, \$50.
J. Vanier v. Ulric Lagarde, \$28.
A. Hupee v. Jos. Chagnon, \$25.

W. O. Levac v. Horm. Gravel, St. Lambert, \$39.
Beaudoin, Ltée. v. John Bremner, Verdun, \$75.
E. Ménard v. J. O. Caron, Verdun, \$30.
Beaudoin, Ltée. v. W. J. Boon, Verdun, \$12.
Beaudoin, Ltée. v. Ovila Brunet, Verdun, \$14.
Beaudoin, Ltée. v. Oscar Coulombe, \$10.
L. A. Meunier v. Moise Meunier, Stanbridge, \$79.
McGregor, Barwell Fence Co., Ltd. v. Jos. Deschatelets, Montreal, \$155.
Martel, Ltd. v. Blanche R. Mailloux et Mrs. Lucien Morin, Montreal, \$124.
Dupuy & Cousineau v. J. H. Ouellet, Chambly Cant., \$422.
City of Maisonneuve v. Credit Stadacona, Ltd., Montreal, \$972.
A. Prevost, et al v. Alberta Dagenais, Montreal \$475.
Soeurs Hospital Général v. Wm. J. Cleghorn, Montreal, \$345.
Arzilia Meunier v. Jos. Viens, Montreal, 1re classe.
Sam Goldstein (Pink Shop), Montreal.
R. E. Markgraf, et al v. J. A. Binette, Montreal, \$221.
Soc. d'Administration générale v. Marcel Robin, Montreal, \$105.
Home Bk. v. W. W. MacCuaig, Montreal, et A. J. Munroe, Pointe Claire, \$176.

USAC

QUELQUE CHOSE DE NOUVEAU



Équipement pour réparation de chaussures—11 pieds—Modèle Série P

Une ligne nouvelle d'équipement pour réparation de chaussures

établie après de nombreuses études et expériences par les premiers experts du monde dans le domaine de la machinerie pour chaussures. Plus légères de construction que notre Série N bien connue et prenant moins d'espace — mais ne doit pas être confondue avec certaines machines bon marché, peu solides et pauvrement construites qui ont été lancées sur le marché.

Coussinets se huilant d'eux-mêmes—ce qui assure un roulement doux.

Un puissant système de soufflet—qui rejète toute la poussière.

Tablette de travail, sur le dessus, en acier—pas de bois employé.

Équipement qui permet à l'opérateur d'avoir amplement de place pour travailler.

Demandez-nous de vous envoyer tous renseignements complémentaires, au sujet de ces nouveaux Equipements—ou si vous le préférez notre voyageur ira vous voir personnellement.

Adressez-nous une carte postale à ce sujet, aujourd'hui.

United Shoe Machinery Company of Canada, Limited

Montréal (Qué.)

90 rue Adélaïde Ouest
Toronto.

179 rue King Ouest,
Kitchener.

28 rue Demers,
Québec.

Commandez Aujourd'hui

La Poudre d'Oeufs POPULAIRE'S

Bons profits - - - Ventes assurées

La COMPAGNIE IMPERIALE Enregistrée

645 Rue St-Valier, - QUEBEC (P.Q.)

Les Soeurs Gr. Hospital Général, ne peuvent pecher de remercier la divine vicere pour la protection évidente pour la protection évidente, qui a préservé leur maisonnière d'une ruine complète, et aussi, les



Pourquoi Si Bon Pour Les Bébés?

"On me demande souvent pour quelles raisons le Remède de Chamberlain pour la Toux est si bon pour les bébés. Il y en a plusieurs :

Premièrement : Il est absolument sans danger et peut être donné en toute sûreté à l'enfant le plus délicat.

Deuxièmement : Il ne contient ni alcool, ni opium, ni chloroforme, ni morphine, ni aucun autre narcotique.

Troisièmement : Les enfants l'aiment et il n'y a aucune difficulté à le leur faire prendre.

Ne serait-ce que pour ces trois raisons vous ne pourriez trouver de meilleure médecine pour les bébés que

Le Remède de Chamberlain pour la Toux

Mais il y a en plus son efficacité à soulager toux et rhumes, à guérir promptement le croup et à en prévenir les attaques, s'il est pris aussitôt que l'enrouement se déclare."

Au service de votre santé,

"Grand'Maman Chamberlain."

UNE DES NOMBREUSES—

Annonces puissantes et attirantes qui apparaissent régulièrement dans la plupart des meilleurs journaux.

"Grand'Maman Chamberlain" est devenue populaire partout. Tout naturellement, les gens ont appris à demander les Remèdes Chamberlain.

Obtenez-vous votre part de ces ventes?

The CHAMBERLAIN MEDICINE Company
TORONTO, (ONT.)

LES TRIBUNAUX (suite)

Veuve Chas. Beauchesne v. J. Bromley, Montreal, \$119.
W. J. Henderson v. H. R. Sears, Montreal, \$327.
A. Angregnon v. J. P. A. Carmel, Montreal, \$359.
F. H. Turner v. Wm. Jacques Jacot, Montreal, \$3,700.
Mrs. Marie Lse. Robidoux v. Royal Bk., Montreal, \$1,775.
Royal Bk. v. Arthur Delisle, Westmount, \$1,775.
J. P. Dupuis, Ltd. v. Cie Meubles Artistiques et Moulures, Ltd., Montreal, \$169.
Mont Royal Realities, Ltd. v. H. A. Woods, Winnipeg, \$2,000.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT—PROVINCE DE QUEBEC.

Geo. Lapointe & Cie v. F. Café, \$36.
J. A. Constant v. F.-X. Ledoux, \$75.
A. Lefebvre v. T. Girard, \$99.
S. Torallo v. succession A. Santagelo, \$73.
S. Choquet v. N. Poupert, \$12.
J. L. Lefebvre v. L. Daoust, \$10.
Soc. d'administration Générale v. E. Burnick, \$29.
Mrs. T. Paren v. A. Granger, \$41.
A. F. Brunet v. A. Huot, \$17.
A. F. Brunet v. A. Huot, \$13.
J. Pepin v. J. Bonin, \$18.
O. Chartier v. E. Pelletier, \$17.
J. D. Lajeunesse v. L. Denis, \$58.
Miss A. Beaudoin v. I. Lavole, \$13.
P. Mathieu v. A. Gibeault, \$17.
E. Boire et al v. Chs. Lacaille, \$17.

H. B. Lee v. Z. Greenberg, \$18.
C. Champoux v. W. Gagné, \$28.
Juliette Belair v. T. Ethier, \$99.
A. Pigeon v. D. M. de Laval, \$77.
H. J. Heinz & Co. v. F. D. Stewart, \$40.
A. Hebert v. Hector Chaput, \$24.
A. Couillard Reg'd. v. Nap. Morin, \$17.
W. A. Handfield et al v. Edm. Robert, \$20.
J. M. Hainault v. Jos. Grenier, \$19.
J. Grenier v. Philias St-Amand, \$20.
E. Parrot et al v. E. Tarte, \$70.
A. EBrégent v. H. R. Lyons, \$38.
H. Woodin v. M. Israel, \$60.
H. Woodin v. M. Israel, \$20.
Can. Bread Co., Ltd. v. H. Smith, \$11.
Can. Bread Co., Ltd. v. J. MacBurnay, \$19.
John Robertson & Son v. J. D. Martineau, \$51.
S. Ménard v. A. Brazeau, \$60.
Perfect-Knit Mills, Ltd. v. J. J. Hannan, \$46.
A. Hurtubise v. G. F. Teed, \$46.
Economic Realty, Ltd. v. Jos. Mayer, \$37.
A. Taillefer v. I. Daoust, \$59.
E. Lajeunesse v. A. Richards, \$13.
G. C. Goodfellow v. Lapointe & Pilon, \$25.
M. Rafalovitch & Co. v. H. Smalley, \$25.
S. Croysdill v. E. Poulin, \$39.
A. Rinfret v. Wm. alias J. Murphy, \$60.
L. T. Marcil v. J. Ferns, \$59.
G. Barber v. H. Mayer, \$24.

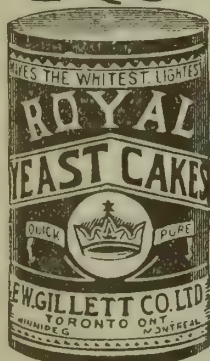
Int. Harvester Co. v. J. N. Boucher, \$56.
W. Drouin & Cie. v. H. H. Learmont, \$10.
W. Drouin & Cie. v. M. Couvrette, \$30.
N. Clement v. J. Stewart McPhail, \$15.
Sears Roebuck & Co. v. H. H. Wagner, \$35.
A. Vaillancourt v. A. Gravel, \$13.
A. Désilets v. D. Dewars alias Dower, \$18.
J. A. Marceau, Ltd. v. J. H. Leclaire, \$61.
J. Bruce Payne, Ltd. v. A. Marier, \$31.
S. Eichbaum v. J. A. Bray, \$33.
Cohen's, Ltd. v. T. Shields, \$59.
Mrs. W. J. Murphy v. Alf. alias F. Laramée, \$15.
H. Payette v. J. StéPierre, \$32.
A. Wittenberg v. N. Cupmetsky, \$10.
E. F. Kennedy v. J. E. Dupuis, \$68.
Beaudoin, Ltée. v. C. Labelle, \$70.
G. E. Despocas Es-pual v. E. Roy, \$16.
J. Coursol v. J. J. Joubert & Cie., Ltée., \$31.
W. Mamard v. V. A. Olivier, \$43.
Guar. Pure Milk Co. v. A. Leduc, \$83.
W. Flynn v. Wm. Chauvin, \$94.
Z. Pesant v. J. Rochon, \$76.
J.-B. Pelette v. L. Séguin, \$27.
P. Bourette v. Wm. Villeneuve, verduin, \$12.
Wm. Gray & Sons v. L. Lebrun, Dalhousie Sta., \$55.
Hallman Ducoffe & Co. v. H. U. Boland, Quyon, \$67.
A. Bruneau v. A. Alluisie, Montfort, \$10.

YEAST ROYAL CAKES

EPICIERS: A peu près tout article vendu de nos jours l'est par son nom de commerce. Certaines marques de produits dans chaque ligne sont arrivées à être considérées comme absolument Supérieures. Peu d'articles ont à être inspectés ou essayés parce que l'annonce et la réputation du manufacturier ont créé un sentiment de confiance dans l'esprit du consommateur—Parce qu'ils n'ont jamais manqué de leur donner pleine satisfaction, les Pains de Levure "Royal" sont classés depuis longtemps comme les Meilleurs du Canada.

Le temps est trop précieux pour qu'on le perde à essayer de persuader un client d'acheter quelque chose d'inférieur et d'autre part, le consommateur ne recherche rien d'autre que l'article naturel.

ROYAL YEAST CAKES



BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG

MONTREAL



BLUE LABEL



Lorsque vous mettez en étalage les Kipperd Herrings de la Marque Brunswick

Vous montrez une ligne tellement délicieuse et hygiénique que vos clients les plus difficiles la demanderont.

C'est un stock nouveau et frais; le choix de la saison de pêche mis en conserves dans des conditions qui en assurent la pureté et qui feront répéter les ventes.

Il ya 4 douzaines de boîtes No 1, à la caisse. Demandez-en un stock à présent, et obtenez une plus grande part de la demande sans cesse croissante pour le poisson.

Les produits suivants se vendent également bien:

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

MONTREAL.

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 }
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 8 mars 1918

Vol. XXXI—No 10

LA QUESTION DE L'ALIMENTATION AU POINT DE VUE DU MARCHAND-DETAILLANT

Il a été beaucoup écrit dernièrement dans les jour-
naux au sujet de l'épiciier et de ses profits énormes.
L'épiciier n'achète que des articles qu'il espère ven-
dre; en d'autres termes, les aliments qui lui sont de-
mandés. Si une ménagère demande une certaine mar-
que de marchandise et consent à payer plus pour cet
article que pour la même marchandise sous forme non
préparée, pourquoi en blâmer l'épiciier?

L'autre jour, dans un journal d'Ottawa, paraissait
un article avec une grosse entête "Plus de profits pour
l'épiciier." L'article était très préjudiciable parce
qu'il dénaturait les faits. Il disait que l'épiciier fait
payer 96c pour un sac de farine de 12 livres, ce qui
n'est pas correct. Il aurait dû dire 90c, mais si les
minoteries cessent de mettre leur farine dans des sacs
en coton de 12 livres, (et il en est fortement question)
l'épiciier devra mettre lui-même en sac de coton la mê-
me sorte de farine comme elle l'est à présent, et certai-
nement alors, le coût en sera d'au moins 96c. Les
sacs en papier au demeurant seraient moins chers.

L'honorable W. J. Hanna, le précédent contrôleur des
vivres, demandait de ne pas acheter dans les magasins
où il est fait des étalages de marchandises périssables.
Quel était le but de cette recommandation; probable-
ment de demander aux acheteurs de ne pas écraser les
marchandises périssables, ce mot écraser est en effet le
seul qui convienne. Imaginez, si vous le pouvez, une
dame choisissant une tête de laitue. Elle en voit une
boîte pleine, en tête une douzaine ou deux de manière
à obtenir la plus belle et comme de juste elle n'en
prend qu'une, qui coûte au marchand 4c et qu'il vend
pour 5c, il est certain qu'en fouillant dans la bête elle
a dû en perdre ou en gâcher pas mal. Même chose
pour les pêches, et autres fruits, il faut qu'elle palpe,
des fois même sans rien acheter du tout. Qui est-ce
qui perd dans de telles conditions?

Qu'y a-t-il de plus désagréable pour un boucher qui

tient son établissement sanitaire et qui s'efforce de
tout garder en ordre, que de voir une dame poser ses
doigts dans un joint de boeuf, pour voir s'il est ten-
dre? Eh bien, cela se passe tous les jours. Il n'est
donc pas surprenant que le boucher moderne installe
des glaces sur ses comptoirs, ce qui est bien mieux que
de voir tout le monde tripoter ses marchandises. Pour-
quoi alors amener le public contre l'épiciier ou le bou-
cher. Le marchand fait des étalages pour vendre ses
marchandises, non pas pour qu'on les détruise.

A présent, un mot au sujet du détaillant, et de la li-
vraison de ses marchandises. Le système de livraison
des détaillants est devenu aujourd'hui si coûteux,
qu'il est généralement reconnu être une raison princi-
pale de ce que les marchands ne sont jamais capables
de faire payer leur commerce. Les marchands, dans
beaucoup de villes, ont adopté le système de ne livrer
qu'une fois par jour à chaque client. Si un client de-
mande une livraison spéciale, il paye pour, ou bien
vient lui-même chercher ses marchandises et les em-
porte. Il est très courant qu'une dame téléphone ses
commandes le matin pour le lunch, ensuite, dans l'a-
près-midi pour le thé, et entre cinq et six heures, par-
ce qu'elle a oublié quelque chose. Le marchand dé-
taillant reçoit à chaque instant ce coup de téléphone:
"Pouvez-vous m'envoyer telle commande, de suite?"
et pour donner satisfaction à sa cliente, il est obligé de
laisser de côté tout ce qu'il était en train de faire, de
préparer la commande, de la conduire à la porte et de
l'expédier à l'adresse indiquée, encore que la livrai-
son régulière aurait passé à tel endroit dans une demie-
heure. Le marchand cherche à plaire à sa clientèle,
quel que soit le coût du service. En reçoit-il un re-
merciement? Pas du tout. La cliente pense que la cho-
se est due et que cela fait partie des affaires.

Cette habitude ne fait que se développer et on s'éton-
ne après cela de l'augmentation du coût de la vie. Mais,



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



à part cela, vous êtes-vous arrêté à penser à l'accommodation que devra donner un épicier? Vous désirez un pain et une bouteille de lait. Il faut fournir bouteille et papier. Sur cette vente de vingt-quatre sous, le coût des marchandises s'élève à vingt-trois cents. Le coût de la livraison, en proportion de la transaction et du temps, s'élèvera à huit cents au moins. S'il est près de six heures, et si le livreur est pressé, comme il arrive toujours à ce moment, et s'il revient sans la bouteille vide, c'est cinq autres sous qu'il faut ajouter aux huit premiers, ce qui fait une perte totale pour l'épicier, de treize cents sur cette vente particulière, puisqu'il a à payer pour toute bouteille à lait ou à crème non retournée.

Autre chose: le détaillant se trouve en présence de clients qui obtiennent leurs marchandises du commerce de gros — peut-être ont-ils des amis dans le gros, peut-être n'en ont-ils pas, — mais le fait demeure que beaucoup de supposés marchands de gros vendent, en marge, au consommateur, tout en se défendant de pareille pratique. Et puis, seul, le marchand connaît le lourd fardeau de ses comptes. Les clients en général, pensent que l'épicier n'a jamais besoin de son argent. Ils laissent traîner leur compte dans ses livres et ne songent jamais à le payer. Avant de payer son épicier, on achète du charbon, des chaussures, des vêtements, on paye le loyer, l'assurance et cent autres choses qui absorbent l'argent qui aurait dû prendre le chemin de la caisse de l'épicier, mais malheureusement au point de vue du détaillant, ces excuses ne sont pas considérées par les banques ou les maisons de gros.

Le temps est venu pour les femmes de réfléchir un peu et d'être raisonnables, de tenir responsables du coût élevé de la vie, ceux qui en sont les véritables auteurs, de songer au gâchis d'aliments du passé, etc. C'est le moment où chacun doit faire sa part et supporter sa responsabilité de la conservation des vivres, en écartant les augmentations inutiles dans le coût de la vie.

NOTES DE LA PROVINCE

M. A. L. J. Sévigny a déménagé du Sault au Récollet au 29 de la rue Mission, Montréal.

La Canada Preserving Co., d'Hamilton, a pris comme agents pour Montréal, McCallum & Co.

M. Henri Charest, du no 2272 Avenue du Parc, a ouvert une nouvelle épicerie, près de l'avenue Laurier, Montréal.

L'hon. Daniel Gillmor, de Chase & Sanborn, importateurs et marchands en gros de thé et de café, de Montréal, est décédé.

M. J. Lemaistre, du no 1807 Côte Saint-Paul, a disposé de son commerce au bénéfice de MM. Karam & Massad, autrefois d'Ottawa. Ces derniers agrandiront la maison et feront commerce de magasin général.

M. A. MILLER, PRESIDENT.

M. Archibald Miller, a été élu président de Whitehead and Turner, Limited, Québec, en remplacement de feu l'honorable Richard Turner. M.P.P. M. Miller est un ancien président de la Dominion Wholesalers' Guild.

LA SUN LIFE ASSURANCE CO. OF CANADA A EU UNE ANNEE DE RECORD.

Une année de progrès remarquable est le bilan de 1917 pour la Sun Life of Canada, comme on peut s'en rendre compte en examinant le rapport publié à une autre page dans ce numéro.

L'importante compagnie de Montréal a de nouveau maintenu sa position comme étant la plus grande de nos compagnies canadiennes d'assurance-vie. Ses assurances en vigueur se totalisent à \$311,800,000, de polices issues et le montant payé pour l'année s'élevait à \$47,800,000, soit le plus gros chiffre jamais atteint par une compagnie canadienne.

L'actif augmentait en 1917, de plus de \$7,000,000, atteignant \$90,160,184: ce qui représente les plus grosses ressources détenues par une organisation canadienne d'assurance.

Le surplus net sur tout passif et le capital dépasse la jolie somme de \$8,550,000. Les détenteurs de polices de la Sun Life of Canada ont reçu l'an dernier, des paiements totaux s'élevant à \$8,840,245, ce qui porte le total des sommes payées aux assurés depuis l'organisation de la compagnie, à plus de \$69,000,000. Les recettes ont atteint le splendide total de \$19,288,997.

Il est intéressant de noter que la Compagnie occupe maintenant la nouvelle bâtisse de son bureau principal, square Dominion, Montréal, où un vaste espace se prête admirablement à l'administration efficace des affaires sans cesse croissantes de la Sun Life.

A PROPOS DES BOUTEILLES VIDES

Il nous est arrivé à plusieurs reprises des plaintes de la part des brasseries en ce qui concerne les bouteilles retournées partiellement endommagées et qui, comme telles, ne sont plus d'aucun service pour l'embouteillage.

Nous croyons donc devoir signaler à l'attention des marchands ce fait particulier, en leur recommandant de veiller à ce que les bouteilles retournées par leurs clients soient soigneusement examinées, et que crédit leur soit refusé si elles portent la moindre écornure au goulot, car dans de tels cas, les bouteilles sont inutilisables et ne peuvent être que jetées au rebut.

Il a été dépensé beaucoup d'argent par les brasseurs pour l'achat de clefs devant servir à enlever les capsules de manière à éviter le bris des goulots de bouteilles, mais malgré cet effort, les plaintes semblent augmenter au lieu de diminuer. Si le public voulait prendre un peu plus de soin au débouchage des bouteilles, cette situation pourrait s'améliorer grandement et le meilleur moyen d'obtenir du consommateur cette attention, c'est de refuser de lui reprendre les bouteilles vides endommagées.

Le prix des bouteilles est si élevé à présent, qu'on ne saurait trop recommander aux épiciers de veiller à ce qu'elles soient conservées en bon état et à ce qu'elles soient retournées promptement par les clients.

Si vous êtes meilleur marché que vos concurrents, expliquez pourquoi vous pouvez vendre moins cher. Si vous devez vendre plus cher que vos concurrents, expliquez encore pourquoi vous pouvez prouver qu'à qualité égale vous êtes moins cher, et qu'acheter bon marché équivaut bien souvent à faire un mauvais marché.

MESURE POUR LE VIN

Depuis plusieurs années, des plaintes ont été faites au sujet de l'usage, au Canada, d'une mesure dite: mesure pour le vin. Cette mesure est d'un usage courant dans la vente de marchandises en bouteilles ou en boîtes, telles que l'encre, les essences, les extraits, pour les breuvages rafraîchissants, etc., les conserves au vinaigre, les olives, les condiments, les huiles, les peintures, les vernis, etc., lesquelles marchandises sont préparées par des maisons américaines d'après l'unité de mesure des Etats-Unis, qui est la mesure pour le vin.

Le gallon type des Etats-Unis est d'environ 20% plus petit que celui du Canada, c'est pourquoi les maisons américaines jouissent d'un avantage indu, dans leurs cotes à la chopine, etc., sur les maisons canadiennes, engagées dans le même commerce.

Les inspecteurs, les commerçants, les fabricants et tous les intéressés sont en conséquence notifiés:—

Qu'il est illégal, au Canada, de vendre quelque substance que ce soit, en se servant d'une mesure dite "pour le vin."

Qu'il est illégal de mettre en vente toute marchandise dont la qualité est visiblement marquée d'une unité de mesure des Etats-Unis. Exemple: "1 pint U.S.A. Standard."

Qu'il est illégal de représenter les contenants non marqués comme étant d'une chopine, d'une pinte, etc., de marchandises, lorsque le contenu de tels récipients n'est déterminé que par la mesure des Etats-Unis, (mesure pour le vin.)

Les paquets ou contenants de marchandises peuvent être mis en vente, sans mention de la mesure du contenant; ou le contenu peut être indiqué en livres ou onces. Mais si une mention quelconque de la quantité contenue est faite, elle ne doit l'être qu'en MESURE DU CANADA.

PENALITES

Les articles 24 et 60 du chap. 52, S.R., 1906, "Loi concernant les poids et mesures" décrètent ce qui suit:

24. "Tout contrat, marché, vente ou arrangement fait ou conclu au Canada, au sujet d'ouvrages, effets, denrées ou marchandises, ou autres choses, qui ont été ou doivent être faits, vendus, livrés, transportés, ou pour lesquels il a été ou il doit être traité au poids ou à la mesure, est réputé fait et conclu d'après les poids et mesures étalons du Canada définis dans la présente loi, ou quelques multiples ou fractions de ces étalons, et s'il n'est pas ainsi fait ou conclu, il est nul, sauf le cas seulement où il serait fait selon le système métrique."

60. "Toute personne qui vend à un poids ou à une mesure de dénomination autre que celle des poids ou mesures du Canada, ou de quelque multiple ou fraction de ces poids ou mesures, est passible d'une amende n'excédant pas vingt dollars pour chaque vente ainsi faite."

LA CONSOMMATION DU POISSON DANS LA PROVINCE VOISINE

Une maison d'épicerie de l'Ontario intéressée dans le commerce du poisson frais d'eau douce, demandait récemment dans quelles conditions elle pourrait acheter du poisson de lac des pêcheurs actuels, ayant été informée qu'il est illégal d'acheter du poisson des Indiens. Nous croyons donc utile à ce propos de donner les renseignements nécessaires à tous les marchands.

"Personne n'a le droit de pêcher par des moyens autres que la ligne ou la trolle, sauf sous bail, licence ou permis d'un officier, dûment autorisé, du Gouvernement Provincial" dit la section 4 des règlements spéciaux des pêcheries d'Ontario, et ceci rend le commerce du poisson pour le marché, illégal s'il n'est autorisé par de telles licences.

Quoiqu'en principe général, il ne soit pas permis aux Indiens de vendre, de négocier ou de trafiquer le poisson qu'il leur est permis de capturer pour leur propre consommation dans les eaux des réserves indiennes, les Indiens peuvent s'assurer la licence nécessaire du Gouvernement. Certains Indiens ont obtenu cette licence et font le commerce du poisson légalement. Mais avant d'acheter le poisson régulièrement des vendeurs qui ne lui sont pas connus, le marchand intéressé serait bien avisé de consulter le garde-pêche de son district et s'assurer si le pêcheur offrant le poisson est dûment licencié.

Le poisson pêché sous licence est vendable dans le premier cas, au Gouvernement. Le gouvernement fait des arrangements pour sa revente aux marchands-détaillants accrédités et qualifiés par les autorités municipales des différents centres où les marchands peuvent trouver un marché ouvert pour ce poisson.

Tout marchand qui a un marché pour le poisson peut s'assurer des approvisionnements du gouvernement ou de sa municipalité, quand le printemps découvre l'eau des lacs.

Certains poissons sont obtenus actuellement en quantités nécessaires par les pêcheurs licenciés pêchant à travers la glace, sur le Lac Nipigon, par une température de quarante au-dessous de zéro. Quinze ou vingt tonnes de poisson furent pêchées en quelques jours, par ces hommes, selon les rapports recus par l'honorable G. Macdormid, ministre des Travaux Publics et des Pêcheries de l'Ontario.

Dans le dernier rapport du Département de chasse et de pêche de l'Ontario, M. D. McDonald, agissant comme Député-Ministre, écrit: — "La demande de poisson par le public a augmentée considérablement, du fait du prix élevé de la viande et parce qu'il constitue un moyen de réduire les dépenses de l'existence. Les résidents de l'Ontario n'ont pas été éduqués à la consommation de ce produit alimentaire, et, chose étrange, beaucoup de places, villages et villes intérieures situées à quelques milles seulement de nos principaux ports de pêche, possèdent plusieurs magasins de boucherie, alors que les résidents ne voient jamais de



Tanglefoot



Le destructeur de mouches non vénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

**Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année**

poisson frais d'un bout de l'année à l'autre, sauf les poissons pêchés à la ligne dans les torrents voisins."

M. E. Finley, surintendant, écrit aussi: "Comme conséquence du présent prix élevé de la viande, une beaucoup plus grosse quantité de poisson pêché dans les eaux de la Province, devrait être employé pour la consommation domestique. Les derniers chiffres sur la pêche de poissons de toutes espèces, dans la province d'Ontario, sont contenus dans le rapport daté du 29 mars, 1917. La quantité de poisson pêchée dans les lacs de la province s'élève à 41,187,051 livres. La valeur du poisson et des produits du poisson s'élève à \$3,341,181.00.

Le gouvernement prend des arrangements à présent, pour répondre à la demande du poisson comme succédané à la viande. En même temps, l'attention des marchands de produits alimentaires est de plus dirigée sur le poisson comme aliment, stimulée qu'elle est par l'augmentation de la demande de la part des consommateurs.

LES LIGNES D'ARTICLES DE NETTOYAGE DE MAISON ONT ATTEINT DES RECORDS DE PRIX.

Le marchand s'est vu dans l'obligation d'augmenter pendant ces derniers temps les prix des articles de nettoyage de maison. De temps immémorial, il offrait ces produits à des prix d'un bon marché absurde. Mais ces temps sont passés, et le marchand, se trouve en position de convaincre le client de la nécessité et de la légitimité de cette augmentation. En conséquence, c'est là une situation qu'il convient d'examiner carrément car ces nouveaux prix sont destinés à demeurer au moins pendant un temps considérable.

L'augmentation des prix du savon.

Le savon dépend des approvisionnements de suif, de gras et de graisse, produits que la guerre a rendus d'une nécessité impérieuse, en même temps qu'elle en limitait la production. Le soda caustique, un autre important ingrédient, est une commodité des plus rares. La demande en a été énorme et l'approvisionnement en est devenu limité, et les stocks qui, avant la guerre se vendaient 5¹/₂c la livre ont haussé à 10c et 12c. Le chlore, avec ses nombreux usages de guerre, est une des choses qui contribuent à la rareté du caustique, parce que la manufacture du chlore exclut la manufacture du soda caustique.

L'ammoniaque devient de plus en plus rare

Il n'y a pas que le savon qui a été influencé par les augmentations des matières premières. L'ammoniaque est un autre produit dont le prix a haussé énormément. Les différentes formes de ce produit sont affectées par les conditions actuelles. Parmi ces produits le sulfaté d'ammoniaque qui est un des principaux ingrédients de toutes les poudres d'ammoniaque, a été extrêmement actif. Par exemple: en août 1914, il était coté couramment à \$2.60 le cent. Il est à présent dans les \$7.50 le cent, et même à cette augmentation énorme, il est difficile de se le procurer, et une série d'embargos a été proposée sur les envois de ce produit des Etats-Unis, ajoutez à cela la congestion des chemins de fer qui a été loin de faciliter les conditions aux manufactures.

Les poudres à laver ont le plus souffert

Dans les lignes de poudres à laver aussi, on note la

même situation; la base de ces poudres est le soda de chène, le prix moyen de ce produit en août 1914 était de 5³/₄c le cent livres. Aujourd'hui, il est coté à environ \$9.75. On peut juger par cela même des changements apportés, aux poudres à laver. En 1914, cette matière première était une chose presque négligeable dans le coût de la manufacture de ces produits; aujourd'hui elle en constitue l'objet principal. Et lorsque vous devez ajouter à cela l'augmentation des prix du carton, des étiquettes, des boîtes en fer-blanc et la main-d'oeuvre, etc., on se rend facilement compte que l'augmentation dans ces lignes était absolument impérieuse.

Le marché américain est le seul ouvert

Pour tous ces produits, l'acheteur canadien a été pratiquement confiné au marché américain. L'Angleterre était un gros producteur de ces produits chimiques avant la guerre et l'est encore mais il est impossible d'obtenir des approvisionnements de cette source. Le taux de fret pour ces produits est d'ailleurs bon marché, et les Compagnies de navigation qui ont de l'espace disponible mais aussi une énorme demande de tonnage, donnent évidemment la préférence aux articles qui paient un fret plus avantageux.

La production allemande et son influence avant la guerre.

L'opinion générale est que ces prix se maintiendront au moins pendant quelques années après la guerre. L'influence qui tendait à maintenir ces prix à un niveau peu élevé avant la guerre, est l'énorme production allemande du soda de cendre spécialement et de toutes les autres commodités. C'était un produit fait avec de la main-d'oeuvre bon marché et qui inondait le marché anglais. Ces conditions, naturellement, ont eu leurs effets sur le marché américain avec pour résultat des prix bon marché.

Aujourd'hui de telles conditions sont changées, l'Allemagne est hors du marché, et même à la fin de la guerre on ne peut s'attendre qu'à une faiblesse temporaire. L'Allemagne n'est plus en position d'inonder le monde de ses commodités et ne le sera pas avant bien des années. Il y aura des déficits énormes à combler en Allemagne et dans les pays voisins; il y aura un impérieux besoin de concentrer toute énergie à la production d'engrais dans lesquels ces commodités entrent comme un important élément. En outre, il n'y aura plus autant de main-d'oeuvre bon marché disponible comme avant la guerre. Tous les pays producteurs auront de lourds fardeaux à porter et cela aura son effet. Les personnes compétentes en la matière sont d'avis qu'il n'y a pas lieu de s'attendre avant longtemps à un changement dans cette situation, peut-être pas avant plusieurs années, il n'y a pas probabilité de nouvelle hausse mais il y a peu d'espoir aussi de baisse.

Les ménagères doivent se familiariser de suite avec les présents prix, car ce sont ces prix qu'elles sont appelées à payer pendant longtemps.

RETOUR DE VOYAGE

MM. Armand Chaput et Emile Chaput, de la maison L. Chaput, Fils & Co., sont de retour de Floride, après un agréable voyage, et ont repris leurs occupations d'affaires.

UNE JOLIE FETE

Samedi dernier, un banquet a été offert au lieutenant-colonel C.-M. Strange au National Club, dans la Bâtisse McGill, à Montréal.

M. C.-M. Strange fut pendant 23 ans à l'emploi de la maison Lewis Bros., d'abord comme voyageur, puis comme gérant des ventes. A l'issue du banquet offert en son honneur, M. C.-M. Strange fit l'historique de la maison Lewis, qui de ses débuts très modestes, s'est classée, à force de travail et de satisfaction donnée à la clientèle canadienne, comme la plus importante maison de ferronnerie en gros du Dominion. Le brillant causeur fut vivement applaudi.

Parmi les personnes présentes à cette fête, citons:—

Président, M. J. Thurston Smith, secrétaire-trésorier.

Invités:—

MM. J.-A. Beaudry, secrétaire-trésorier de l'Association des Marchands-Détaillants; A. H. Illsley, de Hardware & Metal; W. A. Rankin, Ottawa; J. R. Anderson, E. C. Côté, E. H. Gratton.

Voyageurs:— MM. A. Gamache, D. Deschamps, L. Bourgeois, J. A. E. Bureau, A. Desjardins, C. Gobeil, A. D. Leblanc, G. A. Walker.

Personnel:—MM. H. V. Armstrong, assistant-gérant; G. R. Burton, surintendant; A. Weir, J. Salmon, F. Savage, D. P. Fraser, C. Neal, E. A. Bouchard, E. Booth, A. L'Espérance, A. Gravel, J. R. Laberge, G. Dansereau, R. Dawson, E. Charlebois, O. Marchand, L. Charron, A. Barnett, C. Lefebvre, A. Demers, A. J. Bédard, J. Pilon, V. Gagné, M. Forest, C. A. Tanguay, C. Dufresne, R. C. Pennington, R. Dyer, J. Hill, H. Bouchard, J. A. Page, J. Bérubé, R. Bell, A. Faulkner, J. Squires, R. Binnette, O. Lefebvre, J. Moat, H. Gariépy, A. Rollins, A. Boisvert, G. Percy, E. Marsan, L. Lauzon, F. Cantillon, A. H. Duck, A. Paradis, R. Leduc, R. Laganière, A. Desparois, A. Payette, T. Lespérance, L. Dumont, J. B. Gravel, J. Kennedy, D. Charron, C. Jones, E. Peloquin, A. Drainville, L. Poirier, D. Verdon, P. Savignac, D. Roussin, S. Ashworth, E. Guernon, J. H. Blouin, M. Bourrett, T. Litchfield, A. Forbes, R. Duck, J. Loranger, G. Warfield, E. Vallkamp.

La plus grande cordialité ne cessa de régner, au cours de ce banquet. Comme on pourra s'en rendre compte par les noms ci-dessus, la plus grande partie du personnel de la maison Lewis est composée de Canadiens-Français, et la bonne entente qui règne entre eux tous s'est manifestée une fois de plus pendant cette charmante réunion.

LA LUTTE CONTRE LE VOL ET LE RECEL

Depuis quelques années, les vols de marchandises se font constamment plus nombreux et les pertes de ce fait s'élèvent annuellement à des milliers de dollars.

Afin de remédier à cet état de choses, la United Merchants and Transport Co. vient de jeter les bases d'une nouvelle association destinée à protéger le commerce contre le vol.

Un bureau central composé de constables spéciaux s'occupera de découvrir les coupables et de chercher les preuves contre eux.

L'association comprendra un comité composé de 5 membres avec un président, qui s'occuperont de régler les questions générales.

Les comités décideront de travaux plus urgents pour l'année et des finances.

Les buts de l'association sont de voir à la révision des lois condamnant les récepteurs de marchandises volées; de s'assurer les services d'un représentant de la couronne; de changer les lois relatives à la poursuite des voleurs devant les tribunaux; d'engager des détectives à commission pour découvrir les voleurs; de distribuer des récompenses et d'annoncer ces récompenses dans les journaux immédiatement après le vol; de publier des affiches, faisant connaître les pénalités contre les récepteurs; de placer les condamnés pour vol sur des terres ou les employer à d'autres industries afin qu'ils puissent devenir producteurs.

A L'ASSOCIATION CANADIENNE DES MANUFACTURIERS

Le bureau exécutif de la Canadian Manufacturers' Association, section de Montréal, a tenu une assemblée cette semaine au Board of Trade, en vue de discuter la question de l'économie de la lumière diurne.

Cette mesure avait été approuvée par l'Association, et la section de Montréal l'a appuyée et a recommandé qu'elle soit mise en vigueur dès l'été prochain, de concert avec les Etats-Unis, de sorte que cette mesure s'applique à toute l'Amérique du Nord.

Aucune suggestion cependant n'a été faite quant au recul des horloges d'une heure, on y reviendra plus tard.

On discutera ensuite les préparatifs préliminaires de la convention annuelle de l'Association qui aura lieu dans la semaine du 11 juin prochain. On s'attend que les délégués des différentes sections du Canada seront au nombre de 200 à 300, vue l'importance extraordinaire de cette convention où l'on discutera les problèmes actuels et ceux d'après-guerre.

Une résolution de condoléances fut ensuite adoptée à l'adresse de la famille de feu M. J. S. Dougall, ancien président de cette association.

QUELQUES PRINCIPES

Pour vendre.

Avant d'aborder un acheteur, commencez par vous mettre à sa place. Figurez-vous ce qu'il pense, ce dont il a besoin et, d'avance, discutez avec lui votre marchandise.

Une fois en contact avec lui, ne dites rien qui puisse le détourner de la voie de l'achat. Et lorsque, dans votre esprit, vous avez réussi à lui vendre, c'est véritablement le moment d'enlever l'affaire.

* * *

Ne jetez jamais le manche après la cognée, lorsque votre client en perspective se montre récalcitrant. Ce qu'il y a de plus important à dégager, c'est le point de vue auquel se place l'acheteur et le côté faible que vos arguments toucheront le plus.

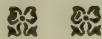
Vous devez vous attendre à rencontrer du scepticisme, du préjugé, de l'indifférence au sujet de ce que vous offrez: sans cela le premier venu pourrait vous concurrencer avec succès.

* * *

Les affaires des autres.

Celui qui s'occupe uniquement des ses affaires a beaucoup plus de chance de réussir que celui qui passe son temps à faire échouer les autres.

Savoir faire ses Achats est un Gros Agent de Succès dans le Commerce.



EN consultant les annonces qui figurent dans le **“PRIX COURANT”** vous obtenez les adresses des meilleures maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.



Comment ôter les Capsules Anchor

Le cliché ci-dessus montre combien il est simple d'enlever une Capsule Anchor.

Saisir, simplement la boîte avec fermeté, comme montré, presser en hauteur avec les pouces et en bas avec les doigts, et la capsule s'ôtera très facilement.

Si elle est scellée sous un vacuum, la capsule doit être d'abord percée et l'on suit après la même méthode.

Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

Savoir acheter est la Clef du Succès, dans le Commerce

Les difficultés d'achat se sont multipliées depuis le début de la guerre et iront sans cesse en augmentant au fur et à mesure que le conflit européen se prolongera.

Les marchands détaillants ont eu beaucoup à souffrir de cet état de choses. Ils se sont vus dans bien des cas, dans l'obligation de perdre des ventes, faute de savoir où s'adresser pour se procurer les articles désirés.

Nous pouvons remédier, dans une certaine mesure, à cet inconvénient. En qualité d'acheteurs à commission, nous sommes en rapports avec tous les centres de production mondiaux et pouvons vous approvisionner à d'excellentes conditions, de Vêtements, Etoffes, Epicerie, Margarine, Conserves, Chaussures, Articles de Ferronnerie et Quincaillerie, Nouveautés, Papeterie, Produits pharmaceutiques ou autres.

Ecrivez-nous ce dont vous avez besoin et ce que vous avez de la difficulté à vous procurer et nous vous aiderons dans vos achats.

YORK MERCANTILE CO.

21 PARK ROW,

NEW YORK CITY

La "Sun Life" Continue à se Developper

LES résultats des opérations de l'année 1917 sont bien la continuation du développement notable qui caractérise la carrière de la "SUN LIFE ASSURANCE COMPANY OF CANADA." L'Actif, le Revenu, l'Excédent, les Nouvelles Assurances et le Total des Assurances en vigueur accusent une augmentation considérable sur les chiffres correspondants pour l'année précédente.

RESULTATS POUR 1917

Actif au 31 décembre 1917	\$90,160,174.00
Augmentation	7,211,178.00
Revenu en Espèces	19,288,977.00
Augmentation	789,866.00
Nouvelles Assurances émises et dont la prime a été Payée en Espèces	47,811,567.00
Augmentation	5,039,270.00
Assurances en vigueur au 31 décembre 1917.	311,870,945.00
Augmentation	30,436,245.00
Bénéfices payés ou répartis aux porteurs de polices en 1917.	1,560,389.00
Augmentation	449,488.00
Bénéfices payés ou répartis aux porteurs de polices, pendant les cinq dernières années	5,224,963.93
Total des paiements faits aux porteurs de polices en 1917	8,840,245.00
Paiements faits aux porteurs de polices depuis l'organisation	\$69,094,316
Actif tenu en réserve pour les porteurs de polices	90,160,174
	\$159,254,490
Total des primes encaissées depuis l'organisation	153,361,226
Le total des paiements faits aux porteurs de polices, et de l'actif tenu en réserve, pour eux, excède le montant des primes encaissées par	\$5,893,264

L'excédent non réparti, au 31 décembre 1917, sur tous les engagements, y compris le capital, est de 8,550,761.00

CROISSANCE DE LA COMPAGNIE

ANNEE	REVENU	ACTIF	ASSURANCES EN VIGUEUR
1872	\$ 48,210.73	\$96,461.95	\$ 1,064,350.00
1887	477,410.68	1,312,504.48	10,873,777.69
1897	2,238,894.74	7,322,371.44	44,983,796.79
1907	6,249,288.25	26,488,595.15	111,135,694.38
1917	19,288,997.68	90,160,174.24	311,870,945.71

La Compagnie saisit cette occasion pour offrir ses remerciements à ses porteurs de polices et au public en général, pour le nouveau témoignage de confiance et de bienveillance dont les chiffres précédents sont une preuve manifeste.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
 SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

1871

T. B. MACAULAY, Président.

1918

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHE LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été plus faible cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No. 3	1.11
Avoine d'alimentation No. 1	1.08
Avoine d'alimenta-	
No. 2	1.05
Avoine blanche d'Ontario	
No. 2	1.10
Avoine blanche d'Ontario	
No. 3	1.06
Avoine blanche d'Ontario	
No. 4	1.05

LE MARCHE LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$11.10 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.20, et les plus petites quantités pour boulangers et épiciers se vendent à \$11.30 livrées.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendue \$35 à \$37; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$68 à \$70, et la moulée mélangée, de \$60 à \$62, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée de \$5.60 à \$5.70 le sac de 90 livres en jute ou coton.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé, avec ventes de lots de chars de No 2 à \$17.00; de No 3 à \$15.50 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

LES OEUFS

Il y a eu une baisse générale sur les oeufs, cette semaine, et de bonnes affaires ont été faites dans le gros, à 52c la douzaine. Quelques marchands cotent 55c pour les oeufs frais canadiens.

Oeufs frais d'automne...	0.00	0.57
Oeufs de choix des glaciers	0.52	0.54
Oeufs No 1 des glaciers	0.48	0.50
Oeufs No 2 des glaciers	0.45	0.47

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

Nous cotons:

	La livre.
Dindes	0.35 0.36
Poulets nourris au lait	0.35 0.36
Poules de choix	0.27 0.30
Canards	0.28 0.30
Oies	0.26 0.28

LES POMMES DE TERRE

De bonnes affaires continuent à se faire en pommes de terre dans le commerce de gros et le ton du marché est ferme, avec des ventes de Montagnes Vertes à \$2.00, de blanches d'Ontario, à \$1.90, et de rouges à \$1.80 et \$1.90 le sac de 80 livres ex-magasin.

LES FEVES

Le commerce des fèves est meilleur. Nous cotons:

Fèves triées, 3 livres	
Canadiennes	8.00 8.25
Fèves triées, 5 livres	7.50 7.75
Fèves Yellow Eye	
oeil jaune)	7.00 7.25
Fèves Japonaises	7.75 8.00

LE MARCHE A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars de \$19.75 à \$20.00 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$27.50 à \$28.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est

manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.35	0.36
Jambons, 12 à 15 livres	0.33	0.34
Jambons poids lourds	0.31	0.32
Bacon pour breakfast	0.40	0.41
Bacon de choix Windsor	0.42	0.43
Bacon Windsor désossé	0.44	0.45

LE BEURRE

Le marché du beurre a été assez actif aux prix ci-dessous:

Beurre de crèmerie	
supérieur de septembre et octobre	0.50½ 0.51
Beurre fin de crèmerie, de septembre et octobre	0.49½ 0.50
Arrivages courants	0.47½ 0.48½
Beurre de ferme fin	0.41½ 0.42

LES SIROPS DE BLE-D'INDE

Les sirops de blé-d'Inde sont cotés comme suit:

Barils d'environ 700 livres,	0.07
½ barils et ¼ barils, ¼c de plus la livre.	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	4.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse	5.20
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse	4.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse	4.90
2 gals., seaux de 26 livres, chaque.	2.15
3 gals., seaux 38½ livres, chaque.	3.25
5 gals., seaux 65 livres chaque.	5.25

LES SUCRES

Les cotations sont comme suit:

Les 100 livres	
Atlantic Sugar Co., extra granulé	8.40
Acadia Sugar Refinery, granulé	
St. Lawrence Sugar Ref. granulé	8.40
Canada Sugar Ref., granulé	
Dominion Sugar Co., nulé	8.40
crystal, granulé	8.40

RIZ ET TAPIOCA

La situation locale est très ferme pour le riz, et certains marchands ont haussé leurs prix de 1½c la livre.

Nous cotons:

Carolina..	11.50	12.50
Texas, les 100 liv...	00.00	9.50
Patna (bon)...	9.00	9.40
Siam, No. 3...	8.50	9.00
Siam (fancy).....	0.00	8.75
Rangoon "B", lots		
de 200 livres ..	0.00	7.70
Rangoon CC.	0.00	7.60
Mandarin.	0.00	8.75
Riz Packing	0.00	7.70
Tapioca, la livre...	0.15	0.16
Tapioca, pearl ..	0.15	0.16

**LES SAVONS EN BOITES, LES
POUDRES ET LES LESSI-
VES, EN HAUSSE**

On annonce une hausse dans le prix des savons réguliers, le nouveau prix de \$7.25 étant coté sur cette ligne pour les caisses de 100 morceaux. La poudre de savon est également en hausse à \$4.00 la caisse, et la lessive pure Babbitt est à \$4.50 la caisse, soit une hausse de 55c la caisse.

**HAUSSE DU CHOCOLAT, DU
BEURRE DE PEANUT ET
DU FROMAGE DE RO-
QUEFORT**

Des augmentations ont été marquées cette semaine sur le chocolat Menier. Les quarts de livre de peanut est coté à 20c la livre, soit une avance de 6c et les ½ livres, 52c la livre, le prix précédent était de 46½c.

Le fromage de Roquefort quise vendait autrefois à 65c la livre, se vend à présent à 80c et le beurre de peanut est coté à 20c la livre, soit une hausse de 2c sur le prix précédent.

**HAUSSE DES FEVES CUITES
AU FOUR**

Un marché plus fort est noté pour les fèves cuites au four. Les boîtes de 3 livres se vendent à présent à \$2.95 la douzaine pour celles natures, délivrées à tous points du pays.

Avec sauce tomates, le prix pour la campagne est de \$3.35 la douzaine. Les grains pour oiseaux, en paquets, se vendent à une cent de plus le paquet, soit de 13c à 14c le carton.

**PRIX ANNONCES POUR LE
VERT DE PARIS. — L'AR-
SENATE DE PLOMB**

La plupart des magasins tiennent du vert de Paris. Il leur sera donc utile de connaître les prix qui viennent précisément d'être annoncés et qui sont comme suit: Barils, la livre, 61c; kegs, la livre, 61½c; barillets, 50 et 100 livres, la livre, 62c; barillets de 25 livres, la livre, 63c; paquets d'1 livre, 65c; boîtes en fer-blanc d'1 livre, 67c; paquets de ½ livre (papier) 67c, et de ½ livre (boîtes fer-blanc), 69c. Ces prix s'appliquent à la province du Québec et aux points maritimes, sauf pour l'île du Prince-Edouard, où 40c par cwt. doivent être ajoutés pour livraison. L'approvisionnement, nous l'avons déjà dit, en est réduit.

L'arsenate de plomb comme substitut, se vend à 45c la livre, pour les barillets de 100 livres; 45½c pour ceux de 50 livres; 46c pour ceux de 24 livres; 47½c pour boîtes de 10 livres; 49½c pour boîtes en fer-blanc de 5 livres et 52½c pour boîtes en fer-blanc d'une livre.

**SACS EN PAPIER, MEILLEUR
MARCHE**

Une réduction dans les prix des sacs en papier pour épiciers a été annoncée, l'escompte était augmentée de 5 pour 100 à 15 pour 100.

HUILES ET NOIX

Un gros envoi d'huile d'olives de France a été reçu et se vend à \$5.10 le gallon.

Quelques noix nouvelles du Brésil sont en mains et se vendent de 16c à 17c la livre.

LES MELASSES

Les mélasses ont enregistré cette semaine une hausse de 2 cents, ce qui porte leurs prix aux cotations suivantes:

Île de Montréal	
Mélasses de la Barbades Fancy	
Puncheons	0.91
Barils	0.94
½ Barils	0.96

Pour territoires en dehors, les prix sont d'environ 3 cents de moins.

**LES AVOINES ROULEES EN
HAUSSE**

Les prix des avoines roulées sont plus fermes et accusent une hausse de 10 à 15 cents le sac de 98 livres.

Nous cotons les prix suivants pour les produits ci-dessous:

Orge, pearl, ..	6.90	8.00
Orge, pot 98 livres ..	5.25	6.50
Farine de blé-d'Inde,		
98 livres ..	6.50	7.00
Corn meal jaune, 98		
livres ..	5.90	6.60
Farine Graham, 98 li-		
vres ..	5.60	6.00
Oatmeal, standard,		
98 livres ..	5.85	6.25
Oatmeal, granulé, 98		
livres ..	5.85	6.25
Pois canadiens, bois-		
seau ..	5.00	5.50
Spit peas ..	11.00	11.25
vres ..	5.60	5.75
Farine de seigle, 98		
livres ..	5.25	5.60

ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—	
"Clover Leaf" ½ liv. flats	\$2.45
"Clover Leaf", 1 liv. flats	4.00
"Clover Leaf", 1 liv. talls,	
caisses de 4 doz., la doz....	3.75
Chums, 1 liv., talls ..	1.80
Pinks, 1 liv., talls ..	2.40
Cohoes, 1 liv., talls ..	2.65
Red Springs, 1 liv., talls ..	2.70
Saumon de Gaspé, marque	
Niobé, (caisses de 4 doz.),	
la doz.	2.25

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs.
J. Eugène Coutlée ..	A. & L. Strackan
Ovila Jetté ..	M. T. Co., Ltd
W. A. Hendfield ..	Oscar Jacques Viger
Marcus Andoback ..	
.....	MM. J. Anderbach & Co.
Gagnon Alphonse ..	Henry Vallenlyno
Léopold Alluisi ..	General Ins. Brock.
Emile Leblanc ..	McCaughan & Co.
M. A. Chabot ..	Rapid Tool Co.
Jos. Pigeon ..	Jos. Rhéaume
Fx. St. Denis ..	Z. Limogues
Laurent Bourgeois ..	Lewis Bros
Léon Martineau ..	L. Martin fils Enrg.
Léon Damien Bibeau ..	Nat. Breweries
Isaie Denis ..	C. P. R.
Arthur. Lahaie ..	Robt. Mitchell
Alexandre Loisy ..	Can. Pacifique
Urgel Roger ..	La Cité de Montréal
Lionel Daoust ..	Hart & Adair
Caron Edouard ..	Almy's Ltd.
Emery Bourbonnais ..	
.....	The Montreal Stock Yards
Georges Guimond ..	Peter Lyall & Sons

L'APPROVISIONNEMENT DE GAZOLINE EST PLUS QUE SUFFISANT EN AMERIQUE

La question de l'approvisionnement de gazoline et celle de la consommation quotidienne qui s'en fait, ont été longuement discutées par quelques personnes qui en connaissent que très peu des faits qui s'y rattachent directement. De temps à autre, on rencontrera quelques écrivains qui déplorent le fait que nous ne suivons pas l'exemple de l'Angleterre en forçant le peuple à économiser l'essence. D'autres voient notre approvisionnement disparaître avec l'augmentation du nombre des automobiles et l'augmentation de l'emploi des aéroplanes.

Pour ces raisons, nous croyons intéressant de reproduire le rapport qui vient d'être fait par le gouvernement des Etats-Unis, sur ce sujet, car, la plus grande partie de la gazoline employée ici, vient de la république voisine. Le tableau suivant indique la production et les exportations, en gallons américains, pour les cinq dernières années:

Année	Production	Exportations
1913	1,099,350,000	
1914	1,331,230,000	209,692,655
1915	1,849,790,000	281,609,081
1916	2,058,322,838	356,217,125
1917	2,446,759,800	414,833,000

Les chiffres donnés pour 1917 sont estimés basés sur la production et les exportations de six à huit mois. A ce sujet, il faut prendre en considération l'approvisionnement conservé en entrepôts, aux Etats-Unis tel que rapporté par le Bureau des Mines. Cette réserve était comme suit.

Année.	En réserve.
Janvier 1915	279,064,829
Avril 1915	346,393,405
Juin 1915	328,983,082
Décembre 1915	184,577,456
Janvier 1916	203,951,888
Décembre 1916	326,825,137
Juin 1917	364,971,145

D'après les chiffres ci-haut, il appert qu'il y a eu, l'an dernier, une augmentation d'environ 388,400,000 gallons dans la production de la gazoline. Mais la grande augmentation dans les exportations, plus l'augmentation totale de la réserve en mains, se montent à environ 290,600,000 gallons. Cela représente la production non consommée ici; et, en la déduisant de l'augmentation dans la production totale, on trouve une différence de seulement 98,800,000 gallons, qui peuvent avoir été brûlés par les automobiles. D'après certaines statistiques, l'enregistrement des véhicules-moteurs aux Etats-Unis, du 30 juin, 1916, au 30 juin, 1917, a augmenté de 2,932,455 à 4,242,139.

Une augmentation considérable dans l'enregistrement des automobiles en même temps qu'une si légère augmentation dans la consommation d'essence indique sans le moindre doute, premièrement, que la consommation par les autos n'augmente pas en proportion du nombre comme on semble généralement le croire; et, en second lieu, que cette consommation est bien inférieure à 450 ou 500 gallons américains par voiture, comme on l'a prétendu. Les faits sont à peu près comme suit:

Année	Autos enregistrées	Consommation gallons am.	Par voiture
1915	2,070,903	1,019,317,000	492.0
1916	2,932,455	1,157,431,900	394.7
1917	4,242,139	1,256,231,900	296.1

Nous ne pouvons affirmer que c'est là le nombre exact de voitures en usage car ces chiffres d'enregistrement ne sont pas officiels et pourraient ne pas être très justes. Toutefois, il est évident qu'il s'est produit une immense diminution dans la consommation pour chaque voiture. L'augmentation dans le nombre des voitures a été particulièrement sensible pour les machines Ford, Chevrolet, Saxon, petites Overland, McLaughlin, Buick et autres semblables qui ont, en grande partie, été vendues à des personnes dont les revenus annuels sont inférieurs à deux mille piastres par année. A part cela, en 1917, la guerre, sans le moindre doute, a établi une plus grande pratique d'économie au point de vue des pneus et de la gazoline. A cause de ces changements, ceux qui, à l'avenir, calculeront une consommation de plus de 350 gallons américains, par machine, pour une année, s'éloigneront probablement de la vérité. Une de ces petites voitures qui sont si communément en usage, aujourd'hui, devrait pouvoir parcourir une distance de bien près de 7,000 milles avec 350 gallons américains de gazoline.

Les faits qui ressortent des enquêtes sérieuses qui ont été poursuivies récemment, sont, premièrement: que la disette de gazoline dont on nous a menacé n'est qu'un canard; deuxièmement, qu'il y aura amplement de gazoline pour pourvoir à l'usage de l'armée et du public; et, troisièmement, qu'après la guerre finie, on ne peut compter sur aucune disette de gazoline pour maintenir les prix excessifs actuels de tous les produits dérivant du pétrole. Si ces prix élevés sont alors maintenus, il faudra que les producteurs découvrent d'autres raisons. L'Angleterre a trouvé sage de restreindre l'emploi de la gazoline, mais, c'est à cause des grandes difficultés de transport et non pas à cause d'un manque de production. C'est un fait universellement connu que l'Angleterre importe les huiles et la gazoline.

Il est vraiment regrettable que le public ait été induit en erreur par ces canards qui ont été répandus dans tous les grands centres canadiens comme partout chez nos voisins. Un très grand nombre de personnes qui s'étaient proposées de faire l'achat d'automobiles, depuis une couple d'années, ont retardé jusqu'ici, à cause de cette menace de disette, laquelle, disons-le une fois pour toutes, n'a jamais existé.

Si l'on avait besoin d'autres faits pour prouver que les déductions ci-haut sont justes, il suffirait de se procurer les déclarations qui ont été faites en date du 17 novembre dernier, par l'administrateur du combustible, M. Garfield, à Washington. Ces notes ont été compilées en un pamphlet qui a été récemment distribué aux Etats-Unis. M. Garfield a résumé toute son enquête dans ces simples paroles: "Nous avons amplement de gazoline pour satisfaire aux besoins de la guerre et aucune tentative ne sera faite pour en restreindre l'emploi chez les automobilistes."

NOUVELLE ACIERIE

La Page Wire Fence Co., située à Walkerton, Ont., a fait des arrangements pour la construction d'une vaste aciérie à Trois-Rivières, (P.Q.). Cette installation coûtera, dit-on, \$1,000,000.

La compagnie fut récemment incorporée avec un capital de \$250,000. Elle manufacturera des produits en acier de toutes sortes.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

NOUVEAUX PRIX POUR 1918, POUR LES FOURNEAUX A HUILE DE CHARBON

Le 1er mars, les voyageurs seront en route pour prendre leurs commandes pour fourneaux à huile de charbon, et des prix nouveaux ont été publiés comme s'appliquant à la ligne Florence. Une hausse considérable sur les prix de l'an dernier, a pris place sur cette ligne, approximativement 30 pour cent. Les nouveaux prix sont comme suit: Deux foyers, \$13.25; 3 foyers, \$16.75; 4 foyers, \$20.50. Ces prix s'appliquent à l'Ontario-Est et au Québec.

LES LEVIERS ET RATEAUX DE PELOUSE

Des hausses ont été enregistrées pour les leviers cette semaine. Ils sont cotés à présent à \$8.50 les 100 livres. Les prix précédents va-

riaient de \$7.50 à \$8.00.

Les râtaux de pelouses dans certains centres sont aussi en hausse, et les prix respectifs sont: les râtaux 20 dents, en broche se vendant précédemment à \$.600 la douzaine, se vendent à présent à \$.900 et les 24 dents se vendant précédemment à \$.625 la douzaine sont avancés à \$.975 la douzaine. Les augmentations dans les manches et autres articles ont provoqué en partie, ces augmentations.

LE CÂBLE DE COTON ET LA CORDE

Des avances de proportions considérables ont été faites sur les câbles de coton et autres lignes, cette semaine.

Le câble de coton est coté à présent de 60c à 61c la livre pour le 5-16 et pour le 1/4 de pouce et calibre plus grand, 59c et 60c.

La corde d'ombre se vend à \$1.95 la douzaine, pour le No 3 1/2;

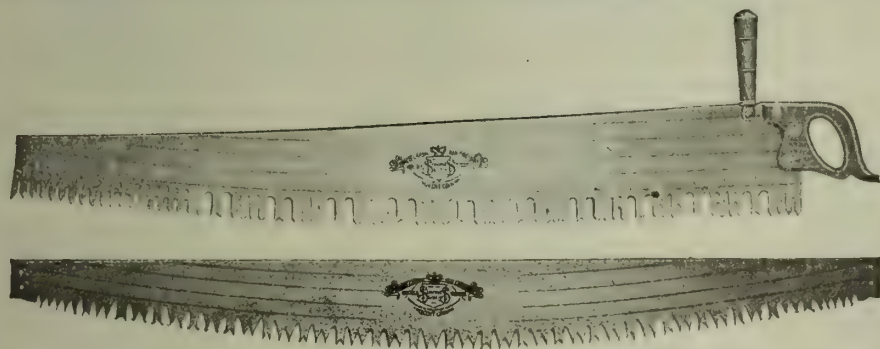
\$3.15 pour le No 4; \$4.30 pour le No 4 1/2; et \$11.75 pour le No 5. Les clothes-lines de coton se vendent plus cher, à \$2.16 pour les 30 pieds; \$2.66 pour les 40 pieds; \$3.21 pour les 48 pieds; et \$3.98 pour les 60 pieds.

La ficelle n'a pas montré de hausse.

La mèche à chandelle est aussi en hausse et est cotée à 60c la livre.

LES SCIES ET LES PINCES

Des hausses ont été notées sur certaines lignes Disston et encore qu'elles ne soient pas bien définies, la hausse en général s'évalue à 10 pour 100. Les lignes affectées sont les scies, compas et à bois, les scies transversales, et une ou deux autres lignes. Les truelles à brique et les tourne-vis No 9 et No 32 ont subi une hausse similaire. Les pinces Utica ont été augmentées de 20 pour 100.



**Regardez
ces articles qui
se vendent
si bien**

LES SCIES SIMONDS

Elles sont si bien connues, spécialement parmi la population française du Canada, qu'il est bon pour tout commerçant de les avoir en magasin.

Vous savez que les scies à deux mains ou passe-partout Simonds, repassage concave, sont garanties scier 10 pour cent plus de bois, dans le même temps et avec le même travail, que n'importe quelle autre marque de scies des mêmes genres.

Achetez par l'intermédiaire de vos marchands en gros ou directement à notre manufacture à Montréal. Les catalogues et les prix des commerçants sont envoyés sur demande.

SIMONDS CANADA SAW CO., Limited

Rue St-Remi et Avenue Acorn, Montréal, Qué.

VANCOUVER, C.A.

ST-JEAN, N.B.

L'HUILE DE LIN EN HAUSSE DE 6c.

Le marché de l'huile de lin a marqué une fermeté qui s'est traduite par une hausse de 6c, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin Le gallon Impérial
Brute Bouillie

Par 1 baril seulement \$1.60 \$1.62½
5 à 9 barils
10 à 25 barils

LA TEREBENTHINE

La térébenthine a plutôt tendance à la baisse. Nous cotons:
Térébenthine Le gallon Impérial
5 liv. et plus . . . \$0.69 \$0.71
Lots de 1 baril . . . 0.70 0.72
Petites quantités 0.83

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.00 les 100 livres; lots d'une tonne, \$15.50 les 100 livres, et plus petites quantités, \$15.85 les 100 livres.

LE MASTIC

En vrac, casks, \$4.10 les 100 livres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastie bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

TOLES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle, et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:

Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres
Calibre 10	\$8.50 \$12.50
Calibre 12	8.65 11.60
Calibre 14	8.80 8.55
Calibre 16	9.00 8.65
Calibre 22-24	9.40 8.90
Calibre 26	9.45 8.95
Calibre 28	9.05
Calibre 10¾ onces (Anglaises)	10.55 10.75
Tôle galvanisée.	
10¾ onces	\$10.00
Calibre 28	9.65
Calibre 26	9.25
Calibre 22 et 24	9.05 10.45
Calibre 20	10.30
Calibre 18	8.85
Calibre 16	8.70

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:

Montréal.

Fer en barre commun, les 100 livres	\$4.55
Fer raffiné, les 100 livres	4.80
Fer pour fers à cheval, les 100 livres.	4.80
Fer de Norvège	11.00
Acier mou	5.05
Acier bandé	5.05
Acier sleigh shoe	5.05
Acier tiré	5.25
Acier Toe Calk, les 100 livres	5.95
Acier, outils de mine, la livre	0.17½ 0.19
Acier pour outils Black Diamond	0.18 0.19
Acier à ressorts	6.50
Acier de machine fini fer	5.10
Acier Harrow tooth	5.20
Acier fondu Black Diamond	0.20 0.21



Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

Les peintres, au printemps prochain, commanderont plus de Blanc de Plomb que jamais, de la Marque "Tiger".

Chaque saison passée a marqué une augmentation dans les ventes de la Marque "Tiger", depuis qu'elle

a été faite pour la première fois, il y a plus de 40 ans.

MASTIC

Prompts envois du mastic de la première qualité, en Boîtes en fer-blanc, en Tonnelets de fer, en Barils et en Caques.

The STEEL COMPANY of CANADA,
HAMILTON LIMITED MONTREAL

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTION—

Campeau et Denis, Successions, E. Denis, filé le 26 février 1918.

National Product Corporation, Montréal, Flore C. Rosa, filé le 27 février 1918.

American Paint Supply Co., Montréal, M. Belmont, H. Helman, filé le 26 février 1918.

The Allies Quick Lunch, Montréal, Geo. Rahkos, A. Lazanis, filé le 28 février 1918.

Jos. Payette et Frères, Liqueurs, Montréal, Jos. Payette, Avila Payette, filé le 27 février 1918.

NOUVELLES COMPAGNIES

Bancroft Minig Co., Ltd., 304 Université, incorporée par lettres patentes fédérales, le 27 décembre 1917, C. A. Liffon, président.

G. Asselin & Co., Manufacturiers de chaussures, Montréal, Z. Gravel, en communauté de biens, de N. Gosselin, Jos. Dionne, veuf, séparé de biens de A. Caron, depuis le 25 février 1918.

Cardinal et Beauchamp, Montréal, C. Dalor, Beauchamp, Nap., tous deux non mariés, depuis le 26 février 1918.

Beaver Steamship Co., Ltd., A. Carré Victoria, Montréal, incorporée par

lettres patentes fédérales, le 21 février 1917, Fred. H. Mackey, vice-président.

Cross Press & Sign Co., Ltd., 166 Sainte-Catherine Ouest, incorporée par lettres patentes fédérales, le 21 décembre 1917, R. C. McMichael, président.

Atlas Wooden Ware Ltd, 655 Avenue Northmount, incorporée par lettres patentes fédérales, le 6 février 1918, E. Halley, président.

Campeau et Denis, Successions, Montréal, A. Campeau, séparé de biens de B. Loiseau, E. Denis, depuis le 26 février 1918.

A. Lefebvre, Ltée, Montréal, incorporé par lettres patentes fédérales, le 6 février 1918. A. Lefebvre, président.

Atlas Jobbing Co., L. Gorberg, L. Greenblatt, tous deux mariés en Russie, le 27 février 1918.

W. Scully, Ltd, 320 rue Université incorporé par lettres patentes fédérales, le 3 janvier 1917, Wm. Scully, président.

International Sales Co., La Cie des Ventes Internationales, Montréal, J. N. Rousseau, en communauté de biens de H. Aubin Poissant, séparé de biens, le 26 février 1918.

H. Riendeau, et fils, Buanderie, H. Riendeau, séparé de biens de A. Bé langer, veuve de O. O. Guibault, et H. Riendeau, Jr., en communauté, depuis le 1er mars 1918.

New Imperial Ice Cream Parlor, A. Monos, A. Morolatus, tous deux non mariés, depuis le 26 février 1918.

National Advertising Agency, Montréal, Flore Corinne Rosa Arthur Jos. L'Allemand, non marié, depuis le 22 février 1918.

American Paint Supply Co., 1105 St-Laurent, Sam Hershrovitch, marié sans contrat, en Roumanie, depuis le 21 février 1918.

Western Grocery, Montréal, J. Berco vitch, de Westmount, séparé de biens de L. Jacobs, depuis le 25 février 1918.

P. C. Currans Co., Asphalte, Montréal, P. C. Currans, depuis le 1er décembre 1917.

National Boiler Steam Protector of Canada, Montréal, William Edward Holder, séparé de biens de Marie-Louise Wellington, depuis le 27 février 1918.

Frank Black & Co., comptables, Montréal, Frank Black, en communauté de biens de Minnie Gordon, 194 Avenue Hardward, depuis le 27 février 1918.

The Stolen Key Hotel, Montréal, K. D. Theodore, non marié, depuis le 1er janvier 1918.

Canadian Land and Provisions Co., Ltd., Coin Rivard et Duluth, incorporée par lettres patentes provinciales, le 28 novembre 1917, Zoel Lambert, président.

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA, CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189

"QUEEN'S HEAD"

Fer Galvanisé

L'étalon de qualité

JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

Bristol—Newport—Montréal

A. C. LESLIE & CO. Limited

Gérants de la Succursale Canadienne

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs mai sons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITÉ

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

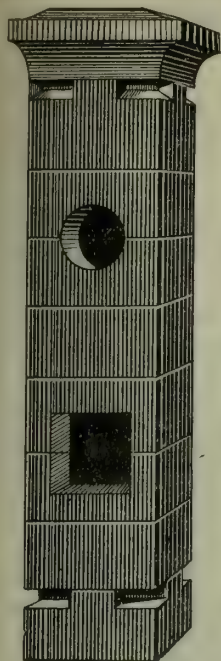
GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Pourquoi ne pas se tenir au courant des prix et faire un profit raisonnable? Nous donnons ici une liste de différents produits du Canada et d'ailleurs. Consultez ce document avant d'acheter et écrivez à ces maisons afin de connaître leurs prix.

- Acier en barre**
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.
- Affiche-réclame**
Canadian Poster Co.
- Allumettes**
The E. B. Eddy & Co., Ltd.
- Architecte**
L. R. Montbriand.
- Armes à feu**
Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.
- Assurances-feu**
Assurance Mont-Royal.
British Colonial Fire Ins. Co.
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.
Esinhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.
- Assurance-vie**
Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.
- Banques—Banquier**
Banque d'Hochelaga.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
Garand, Terroux & Co.
- Bas**
Chipman Holton Knitting Co.
- Beurre de Peanut**
Wm. Clark, Ltd.
- Bière et Porter**
Molson Breweries.
National Breweries.
- Borax**
B. & S. Thompson & Co., Ltd.
- Bouchons**
S. H. Ewing & Sons.
- Bourrures et colliers pour**
American Pad & Textile Co.
- Broche d'embouteillage**
S. H. Ewing & Sons.
- Cacao**
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.
- Café condensé**
Borden Milk Co.
- Caisse Enregistreuse**
National Cash Register Co.
- Capsules pour bouteilles**
Anchor Cap & Closure Corp.
S. H. Ewing & Sons.
- "Catsup"**
Wm. Clark, Ltd.
Heinz Co.
- Casquettes**
Laurin et Preville.
- Charbon**
Geo. Hall Coal Co.
- Chaudrons**
Manufacture Jas. Smart.
- Chaussures**
Ames, Holden, McCready.
Aird & Son.
Gagnon, Lachapelle & Hebert.
Daoust, Lalonde & Cie.
Home Shoe Co.
Tetrault Shoe.
T. A. et M. Cote.
Star Shoe.
James Robinson.
Acme Glove Works.
Scheuer & Normandin.
La Parisienne.
- Chocolats**
Walter Baker & Co.
- Cigarettes**
Imperial Tobacco Co.
- Ciment**
Canada Cement Co.
- Cognacs**
Henri Roy.
- Cols**
Arlington.
Cluett, Peabody.
- Cornichons**
Heintz & Co.
- Corn Starch (Amidon)**
The Canada Starch Co.
- Couroies pour boîtes**
J. E. Beauchamp & Co.
- Coton (manufacturier)**
Dominion Textile Co.
- Crème de tartre**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Curateur**
E. St-Amour.
- Cuves**
The E. B. Eddy & Co.
- Claques**
Can. Consolidated Rubber Co.
- Collection de comptes**
Handy Collection Ass'n.
- Collets (faux-cols)**
Cluett, Peabody & Co.
- Comptables**
Benoit & DeGrosbols.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
E. St-Amour.
- Confitures**
Dominion Canners, Ltd.
- Conserves de viande**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Conserves de fruits**
Dominion Canners, Ltd.
- Eaux gazeuses**
Art. Brodeur.
- Essences Culinaires**
Henri Jonas & Cie.
- Ecrous**
Manufacture Jas. Smart.
- Essence culinaire**
Henri Jonas & Cie.
- Farine**
Lake of the Woods Milling Co.
- Farine préparée**
Brodie & Harvie.
- Ferblanc**
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Ferronnerie etc.**
Aug. Couillard.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.
- Fers à repasser**
Manufacture Jas. Smart.
- Fèves au lard**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Gants de toilette**
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works, Ltd.
- Ficelle**
Beveridge Paper.
- Fourneaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Gants de coton**
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works.
- Ginger Ale**
Art. Brodeur.
- Gelées**
Dominion Canners, Ltd.
- Glycérine**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Haches**
Manufacture Jas. Smart.
- Hardes faites**
Victoria Clothing.
- Harengs en boîte**
Conners Bros., Ltd.
D. Hatton Co.
- Hôtel à Québec**
Hotel Victoria.
- Huile de foie de morue**
La Cie J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**
Imperial Oil Co.
- Lait condensé**
Borden Milk Co.
- Lait en poudre**
Canadian Milk Products Co.
- Langue marinée**
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**
E. W. Gillett & Co.
- Limes**
Nicholson File Co.
- Lumière de poche**
Spielman Agencies.
Canadian Nat. Carbon Co.
- Machines à cordonnerie**
United Shoe Machinery.
- Marchandises sèches**
Greenshields Ltd.
P. P. Martin & Cie, Ltee.
Alp. Racine, Ltee.
- Marmelade**
Dominion Canners, Ltd.
- Marteaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Mélasse**
West India Co.
Leacock Co.
- Métaux en lingots**
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Mince meat (viande hachée)**
Wm. Clark, Ltd.
- Monuments, etc.**
J. Brunet.
- Mops (Vadrouilles)**
Channell Chemical Co.
- Nourritures pour enfants**
Borden Milk Co.
- Nouveautés, Tissus, Etc.**
Alph. Racine.
Greenshields.
P. P. Martin.
- Overalls (Salopettes)**
Carhart - Hamilton Cotton Mills.
- Pain pour oiseaux**
Cottam Bird Seed.
- Papeterie**
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Rolland & Fils.
- Papier**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.
McArthur & Cie.
- Papier à construction**
Bird & Son.
A. McArthur.
- Papier à mouches**
Tanglefoot.
- Papier-toilette**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.
- Pattes de cochons**
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**
McArthur-Irwin.
Sherwin Williams.
- Pelles**
J. E. Beauchamp & Co.
- Planches à laver**
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**
P. Poulin & Cie.
- Poêles à l'huile**
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**
D. Hatton & Co.
- Poli pour auto**
Channell Chemical Co.
- Poli pour meubles**
Channell Chemical Co.
- Poudre à laver**
Canadian Salt Co.
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à nettoyer**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à pâte**
E. W. Gillett & Co.
- Poudre d'Oeufs**
Cie Imperiale.
- Remèdes patentés**
Chamberlin Med. Co.
- Réservoirs à gasoline et à l'huile**
S. F. Bowser & Co.
- Rye whiskey**
Hiram Walker.
- Sacs d'épicerie**
The E. B. Eddy & Co.
- Sacs à farine**
E. B. Eddy & Co.
- Sardines**
Connors Bros.
D. Hatton.
- Sauce "Worcestershire"**
Canada Sauce & Vinegar Co.
- Saucisse**
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**
D. Hatton & Co.
- Savons**
The N. K. Fairbanks & Co.
Palme Olive Soap.
- Scies**
Disston, Henry & Sons, Inc.
Simonds Canada Saw.
- Seaux**
The E. B. Eddy & Co.
- Sel**
Canadian Salt Co.
- Sirop de canne**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Sirop de blé-d'Inde**
Canada Starch Co.
- Sirop de fruits**
Dominion Canners Ltd.
- Sirop pour le rhume**
La Cie J. L. Mathieu.
- Soda caustique**
Canadian Salt Co.
- Soda à laver**
Church & Dwight.
- Soda à pâte**
Church & Dwight.
- Soupe en boîte**
Wm. Clark, Ltd.
- Sous-vêtements**
Schofield Woolen Co.
Kingston Hosiery.
- Sucre**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Tabac à chiquer**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**
Furuya & Nichimura.
- Thé de boeuf**
Wm. Clark, Ltd.
- Toitures**
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**
Leslie.
Nova Scotia Steel Co.
- Tuyaux de poêle**
Manufacture Jas. Smart.
- Vases et sièges de jardin**
Manufacture Jas. Smart.
- Vernis**
McArthur-Irwin.
- Vernis à chaussures**
Nugget Polish Co.
- Vêtements imperméables**
Can. Cons. Rubber Co.
- Volailles**
P. Poulin & Cie.
- Whiskey**
Jos. Seagram.
J. P. Wiser & Sons, Ltd.



**PARFAITE
IMPERMEABLE
DURABLE**

La Cheminée

PERFECTION

est supérieure à toute autre car elle réunit tous les derniers perfectionnements que la fabrication moderne peut donner.

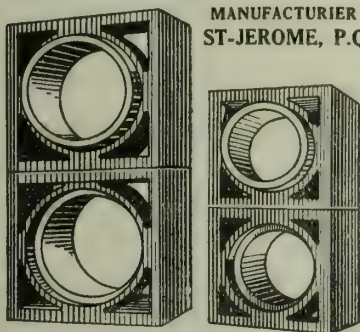
PRENEZ en STOCK

la Cheminée "PERFECTION"; elle vous sera demandée et donnera satisfaction à vos clients tout en vous procurant un bon profit.

Demandez-nous l'explication détaillée de cette cheminée vraiment moderne et nous vous la fournirons gracieusement.

C. E. Laflamme

MANUFACTURIER
ST-JEROME, P.Q.



Le "CHAMPION" de plus en plus populaire

Messieurs les Marchands nous vous invitons à placer de bonne heure vos commandes pour ce jouet, dont les demandes sont nombreuses et considérables, car si vous attendez la saison occupée vous courez le risque d'être retardés, et comme il vous faudra vous procurer cet article pour faire face à la concurrence, placez dès maintenant vos commandes afin de les recevoir à temps.

CADRES, MOULURES ET MIROIRS.

CHAMPION



Nous désirons également faire savoir à Messieurs les Marchands-Généralistes que pour fabriquer cette spécialité, nous ne négligeons en rien nos lignes régulières de Cadres, Moulures, Miroirs, etc.

En dépit de l'augmentation continue du prix des matériaux entrant dans la confection des moulures, nous vendrons durant les prochains quinze jours 600 pieds de moulures assorties, dorées Circassien et imitation de chêne, pour \$27.00, comme suit:—

200 de moulure d'un pouce de largeur, à \$3.00 — \$6.00.

200 de moulure 1½ pouce de largeur, à \$4.50 — \$9.00.

200 de moulure 2 pouces de largeur, à \$6.00 — \$12.00.

Il va sans dire que nous ne pouvons pas promettre

de continuer ces prix indéfiniment, mais nous désirons faire connaître nos marchandises et pour ce, ferons quelque sacrifice.

Demandez nos échantillons de moulures, lesquelles nous envoyons gratuitement.

Demandez aussi nos prix pour les cadres et les miroirs "shock" (seuls ou encadrés).

LA CIE. WISINTAINER & FILS, INC.,

Manufacturiers-Importateurs

58-60 Boulevard Saint-Laurent, (pres rue Craig).
Telephone Main 5082. MONTREAL, QUE.

A présent que la main d'oeuvre coûte si cher les surintendants d'ateliers sont attentifs à ce que leurs hommes ne perdent pas de temps et ne gâchent pas leur travail avec des outils impropres.

Ils estiment que cela coûte beaucoup moins cher de donner à un mécanicien une lime neuve que de le laisser perdre son temps à travailler avec une lime usée.

Ils savent que cela paye mieux d'acheter des outils de première qualité, parce que ceux-ci donnent de meilleurs résultats, pendant une plus longue période de temps.

Et le marchand qui vend des outils de première qualité obtient leur clientèle.

Il reconnaît les limes "Famous Five" comme étalons de qualité. C'est pourquoi vous devez les spécifier en donnant vos commandes.

Ce sont:

**Kearney and Foot
Great Western
American
Arcade
Globe**

FAITES EN CANADA PAR



PORT HOPE
ONTARIO

INCORPORÉE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé - \$4,000,000

Réserve - - - \$4,800,000

Siège Social, Montréal

98 Succursales dans tout le Canada

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terrebonne.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal : New Glasgow (N.-E.)



"McCASKEY"

Systèmes de Comptes POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province du Québec, J.-E. Bédard, Boîte 12, Faubourg Saint-Jean, Québec. — E.-E. Pré-court, 55½ rue King, Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited

235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No. 57

AVIS est, par les présentes, donné qu'un dividende de UN ET TROIS-QUARTS POUR CENT (1¾%), étant au taux de sept pour cent (7%) l'an, sur le capital payé de cette institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 mars 1918, et sera payable au Bureau-Chef de la Banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour d'avril 1918, aux actionnaires enregistrés dans les livres le 20 mars courant.

Par ordre du Bureau de Direction,

TANCREDE BIENVENU,

Vice-président et gérant général.

Montréal, 1er mars 1918.

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve..... 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques
F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada
— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième Année.

6 mars 1918.

Après avoir occupé le nord de la France, la Belgique, la Serbie et la Roumanie, l'Allemagne a mis définitivement la Russie hors de cause. C'est chez nous que les armées du kaiser se battent et c'est nous en somme qui payons les pots cassés. La situation n'est pas brillante et il semble qu'elle se complique chaque jour davantage. On apprend que le président Wilson refuse son adhésion au projet d'invasion de la Sibérie par les Japonais, sans saisir les mobiles de son attitude. Dans ces conditions le pessimisme de la haute-banque se comprend sans effort et aussi celui qui se manifeste à Wall Street.

Mais le pessimisme est un sentiment et en Bourse les faits seuls ont une signification positive. Or les faits démontrent que la première conséquence de cette guerre dont on n'aperçoit pas la fin, c'est une prospérité fabuleuse. Les bilans de fin d'exercice des grandes sociétés industrielles viennent à point pour démontrer que loin de diminuer, les recettes au contraire augmentent et malgré les impôts sur les bénéfices excessifs. La législation sur les chemins de fer subit son dernier stage et l'entente peu à peu se fait sur les détails qu'elle comporte. Le War Finance Corporation qui sera pour l'industrie le régulateur que le Federal Reserve est pour la banque, exercera dans un très bref avenir son action. Telles sont à l'heure présente les bases sur lesquelles le marché repose et dont il faut reconnaître la solidité.

Malgré le pessimisme qui règne en certains milieux, la liquidation est pour ainsi dire nulle, et le fléchissement des cours se constate à peine. C'est pourquoi notre confiance en un relèvement général subsiste entière. Nous persistons à croire que celui qui a la patience d'attendre et le moyen de se protéger contre les répercussions possibles de la guerre, ne saurait mal faire en mettant à profit un recul pour s'engager à la hausse.

BRYANT, DUNN & CO.

DIVIDENDES DECLARES

Montréal — Nova Scotia Steel and Coal, un dividende régulier de 2 pour cent, sur les parts de priorité et de 1¼ pour cent sur les actions ordinaires, pour le trimestre finissant le 31 mars, payables tous deux le 15 avril aux actionnaires inscrits le 30 mars.

Montréal — Dominion Textile, un dividende régulier de 1¼ pour cent sur les parts de priorité pour le

trimestre finissant le 31 mars, payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 30 mars et un dividende de 1¾ pour cent sur les parts ordinaires, payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 15 mars.

LA NATIONALISATION DES VOIES FERREES

Opinion du Wall Street Journal sur la question canadienne

Voici ce qu'écrivait récemment le Wall Street Journal à propos du contrôle et de l'administration des chemins de fer canadiens par le gouvernement :

"On a calculé que depuis quarante-sept ans, les contribuables du Canada ont perdu \$268,000,000 dans l'exploitation des 1736 milles de voies qui forment l'Intercolonial et le réseau de l'Île du Prince-Edouard. A cette somme on pourrait ajouter le montant des taxes qui auraient été perçues si ces lignes eussent appartenu à des particuliers et les \$112,000,000 qui représentent le coût capital de ces entreprises de transport. D'un autre côté, l'embranchement de Windsor, long de 32 milles, a de 1881 à 1914, sous la direction du Pacifique Canadien, rapporté \$662,000 de profits nets, soit plus d'un tiers des profits nets de l'Intercolonial depuis 1867.

Cependant, s'il faut en juger par l'attitude des divers gouvernements, les déficits annuels accusés par l'Intercolonial depuis 25 ans n'ont pas diminué le désir de continuer la politique du contrôle fédéral et quoique les résultats obtenus soient tout à fait insuffisants pour donner satisfaction aux expéditeurs ainsi qu'aux contribuables, aucun gouvernement n'a encore songé à abandonner l'exploitation de ce réseau au profit d'une entreprise privée. Si les contribuables du Manitoba n'ont pas retiré aucun avantage de l'Intercolonial, qu'est-ce que ceux du Québec vont obtenir par exemple, de l'exploitation du chemin de fer de la Baie d'Hudson ?

La morale à tirer de cet état de choses, aussi bien pour les Etats-Unis que pour le Canada, c'est qu'il est beaucoup plus facile pour un gouvernement d'autoriser que de poursuivre avec succès l'exploitation d'une entreprise financière quelconque. Quand il devient nécessaire de prendre une telle décision, il n'existe pas un parlement ni un congrès qui peut mesurer toute l'étendue des pouvoirs créés par les intentions du gouvernement, quelque bonnes et dépourvues d'ambition qu'elles puissent être.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Rose & Laflamme, Ltd, R. Benoit, 8 mars, 11 a.m., 356 Dorion, Brossard.
Bell Telephone Co., Jos. Lamelin, 8 mars, 10 a.m., 188 Saint-Laurent, Dockstader.
Ad. Desilets, Jos. Morency, 8 mars, 11 a.m., 486 Mon-Royal Est, Lauzon.
Ad. Desilets, Armand Boutin, 8 mars, 10 a.m., 2929 Chateaubriand, Lauzon.

Warren Refinery & Chemical Co., Ltd, Rapid Motor Co., Ltd, 9 mars, 10 a.m., 21 de la Roche, Lavery.
John Robertson & Son, Ltd, M. Chamberland, 9 mars, 11 a.m., 1701 Saint-Laurent, Lavery.
F. N. Brud & Co., Ozone Water Co., Ltd, 9 mars, 10 a.m., 1387 Notre-Dame Est, Dockstader.
Travellers Life Ass. Co., Max. Lenitsky, 9 mars, 11 a.m., 1438 Saint-Dominique, Lafontaine.
Ed. Letourneau, Ed. Chartrand, 13 mars, 11 a.m., Chemin Sainte-Rose, à Saint-Vincent de Paul, Brossard.
Chas. Desjardins & Co., Ltd, Geo. E. Desmarais, 11 mars, 10 a.m., 742 Ri-

vard, Dockstader.
R. S. Mun, Jos. Ouellette, 11 mars, 10 a.m., 212 Chénier, Giroux.
Economic Realty, Ltd, A. J. Lewis, 11 mars, 10 a.m., 20 Prince Arthur O., Giroux.
L. Trudel, W. J. Edmonds, 11 mars, 2 p.m., 1511 Wellington, Aubin.
Hurteau, Williams, Co., Ltd, F. X. Robillard, 11 mars, 10 a.m., 205 Duquesne, Racine.
S. Kalm, Geo. Guimond, 11 mars, 10 a.m., 1265 Bordeaux, Sauvé.
Crédit Montréal, Ltd, Ludger Naud, Norbert Fontaine, North End Coal Co., 11 mars, 10 a.m., 470 Mont-Royal Est, Decelles.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL—MONTREAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal

Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE

**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY**

Bureau principal, - TORONTO

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCES**Cautionnements****Judiciaires****Garantie de Contrats****Fidélité des Employés****Vie, Accidents, Maladies****Vol, Bris de Glaces****Attelages****Responsabilité****de Patrons et Publique****Pharmaciens, Automobiles****La Prévoyance**

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701-9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 QUÉST RUE NOTRE-DAME

(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principalangle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.

**BRITISH COLONIAL****FIRE INSURANCE COMPANY****EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL****CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000****CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000****Agents demandés pour les districts non représentés**

ASSURANCES

Les compagnies d'assurance autorisées à faire des opérations dans la province du Québec sont sujettes à l'inspection du gouvernement. Elles sont aussi tenues de faire un dépôt de garantie entre les mains du Trésorier de la province, quand autorisées par la dite province. A la fin de chaque année, elles doivent soumettre un rapport de leur état financier au

Bureau des Assurances, placé sous la direction du département du Trésor de la province du Québec.

Le tableau suivant contient un résumé des opérations financières de la province du Québec, en 1915, et soumises à l'inspection annuelle du Bureau des Assurances.

Elles étaient alors au nombre de 146 réparties comme suit:

- 1.—Assurance-vie 2
- 2.—Assurance-incendie. . . 140
- 3.—Assurance - garantie,
bris de glaces, etc. 2
- 4.—Assurance - fonds de
pension 2

Total 146

Tableau donnant un résumé des affaires des Cies d'assurance opérant dans cette province, pour l'année finissant le 31 décembre 1915 (1)

CLASSE	Nombre de Cies.	Capital souscrit.	Capital payé.	Assurance en vigueur net	Actif	Passif	Recettes	Déboursés.
Assurance-vie—								
Fonds social . . .	2	501,600	168,670	4,988,394	341,388	329,967	200,429	137,374
Assurance-feu—								
Fonds social . . .	3	518,800	183,300	20,537,686	223,043	170,181	177,733	173,559
Assurance-feu								
Fonds social mu- tuelle	1	200,000	20,000	2,519,656	151,170	14,047	37,527	19,471
Assurance feu—								
Mutuelles au comp- tant	2	24,120,279	691,621	40,224	170,622	187,503
Assurances-feu—								
Mutuelles de com- tés	7	21,637,666	1,309,815	12,827	172,448	150,772
Assurance-feu—								
Mutuelles de mun- icipalités	13	1,889,854	14,805	76	1,788	1,719
Assurance-feu—								
Mutuelles de pa- roisses	111	27,133,394	1,219,066	10,599	37,379	37,178
Assurance-feu—								
Mutuelles ecclé- siastiques	3	21,007,502	17,640	11,932	94,157	96,547
Assurance-garantie, bris de glace, etc.								
Fonds social . . .	2	969,700	160,620	12,876,062	258,920	84,804	217,387	177,904
Assurance-fonds de Pension—								
Fonds social . . .	1	150,000	60,000	772,699	772,699	143,151	2,276
Assurance-fonds de pension—								
Mutuelle	1	1,193,455	1,193,455	192,398	63
Total	146	2,340,100	592,590	136,710,493	6,193,622	2,640,811	1,445,019	984,366

(1) Rapport sur les Compagnies d'assurance, 1916.

Comment le jeune agent s'y prit pour gagner.

Je me rappelle d'un jeune agent disant à son chef qu'il était allé pour assurer un commerçant réputé avare. L'agent raconta qu'il lui avait dit sa façon de penser. Son chef écouta, puis il lui demanda: Combien d'affaires avez-vous faites? Mais, aucune, répon-

dit-il surpris.

Alors le chef lui dit: "En voici la cause: Vous êtes allé pour convaincre cet homme, vous vous êtes entêté avec lui et vous avez perdu la partie.

L'agent lui dit qu'il n'avait pas envisagé la chose à ce point de vue.

Eh bien, lui dit le chef: Re-

tournez-y demain. D'abord, faites vos excuses pour ce que vous lui avez dit et ensuite faites-lui signer sa demande. Si vous agissez ainsi vous réussirez.

L'agent fit comme il lui avait été dit. D'abord il s'étudia à se contrôler, tel que son chef le lui avait suggéré, puis il parvint à bâcler une assurance de \$2,000.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad and Textile 5	Chamberlin Medicine .13	Gillett Co.(Ltd.)E. W. 14	Montbriand, L. R. . . . 34
Anchor Cap & Capsule Corp. Co. 20	Church & Dwight 4	Gonthier & Midgley . . 32	Montreal Biscuit Co. . . 7
Assurance Mont-Royal 32	Cie d'Assurance Municipelle du Commerce 32	Hall Coal Co. 8	Nicholson File 29
Baker & Co. (Walker) 8	CFie Impériale Enr. . . 13	Handy Collection Association 34	Nova Scotia Steel Co. . 30
Banque d'Hochelaga . 30	Clark, Wm. 8	Imperial Oil Limited Couverture	Paquet et Bonnier . . 34
Banque Nationale . . . 30	Cluett, Peabody, 4	Imperial Tobacco . . . 15	P. Poulin et Cie 34
Banque Molson 30	Commission Canadienne des Vivres 9	International Business Mach. . . . Couverture	Rolland et Fils, J.-B. . 34
Banque Provinciale . . 30	Connors Bros. 14	Jonas & Cie, H. Couverture intérieure	St. Amour Ernest . . . 34
Benoit & De Grosbois . 32	Couillard, Auguste . . 34	Laflamme C. E. 29	St. Lawrence Sugar Co. 11
Birkett & Son, Co., Ltd. 27	Dionne's Sausages . . . 8	Kaufman Rubber Co. . 10	Simmonds Saw Co. . . . 25
British Colonial Fire Assurance 32	Dom. Canners (Ltd.) . 3	La Prévoyance 32	Steel of Canada 26
Brodeur, A. 8	Dominion Glass Co. . . 7	Leslie & Co., A.-C. . . 27	Sun Life of Canada . . 32
Brodie & Harvie, . . . 8	Eddy, E. B. & Co. . . . 11	Liverpool-Manitoba . . 32	Sun Life Rapport . . . 21
Brunet, J., Ltée 8	Esinhart & Evans . . . 32	Mathieu (Cie J.L.) . . . 8	Tanglefoot 17
Canada Life, Assurance Co. 32	Fairbank, N. K. 6	McArthur, A. 27	United Shoe Machinery Co., Ltd. 12
Canada Starch Couverture	Fontaine, Henri 34	McCaskey System . . . 30	Western Ass. Co. . . . 32
Canadian Salt 5	Fortier, Joseph. 32		Wisintainer et fils . . . 29
Caron, L.-A. 34	Gagnon & L'Heureux 34		York Mercantile . . . 20
	Garand, Terroux & Cie 34		

Maison fondée en 1870 AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferromerie et Quincaillerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité: Poêles de toutes sortes
Nos 232 à 239 rue S.-Paul
Ventes 12 et 14 S.-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
et fait bénéficier ses clients de cette économie.
Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell
MAIN 3570
Comptable licencié
Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
QUEBEC
L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites
Commissaire pour Québec
Edifice Banque de Québec
No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Main 3235.
Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIES
(CHARTERED ACCOUNTANTS)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912.
P.-A. GAGNON, C.A.
J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître

ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES

— 52e Année —

Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,
MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

Ne vous tourmentez pas au sujet de votre nouveau commis

Il peut vendre des Mobiloils Gargoyle avec la sûreté d'un expert en lubrification

QUAND votre nouveau commis fait attendre un client, regardez-vous tout autour avec un sentiment de crainte? Vous connaissez l'ennui. Un vendeur d'expérience est difficile à se procurer. Il est assez facile pour un homme de vendre des clous et des marteaux. Mais qu'en est-il en ce qui concerne les articles pour lesquels le client désire recevoir un conseil?

Qu'est-ce qu'il en est, en ce qui concerne les huiles lubrifiantes pour les automobiles? Les marchands quincailliers trouvent la réponse à ce problème.

Elle est contenue dans les quatre qualités de Mobiloils Gargoyle, comme spécifié par la Charte de Recommandations des Mobiloils Gargoyle.

La Charte de Recommandations permet à n'importe qui dans un magasin de quincaillerie — même à votre commis le plus nouveau — de vendre intelligemment des Mobiloils Gargoyle. Il suffit de demander à l'automobiliste le nom de fabrique de son auto et le modèle de l'année. Ensuite, vous suivez du doigt sur la Charte jusqu'à ce que vous ayez trouvé le nom du char dont il s'agit.

Ford 1915? Mobiloil Gargoyle "E". Overland 1916? Mobiloil Gargoyle "Arctie". Pierce-Arrow 1918? Mobiloil Gargoyle "A".

Et ainsi de suite. Votre commis ne peut donner de conseil erroné. Le conseil exact est au bout de son doigt. Il fait une bonne impression pour vous.

Des milliers d'automobilistes savent que la Charte est un guide reconnu pour la lubrification correcte et que les Mobiloils Gargoyle, employés comme spécifiés dans la Charte, assurent une lubrification correcte.

SI VOUS AVEZ JUSQU'ICI LAISSE PASSER le profit clair et la clientèle qu'il y a pour vous dans les Mobiloils Gargoyle, écrivez-nous à la Chambre 704, Bâtisse Imperial Oil, Toronto, pour obtenir notre brochure sur la "Lubrification Correcte" et contenant la Charte de Recommandations pour toutes les marques d'automobiles, de tracteurs, de motocyclettes, de canots automobiles, et pour plus amples informations concernant notre proposition aux marchands.

Les quatre qualités de Mobiloils Gargoyle pour lubrification des moteurs à gazoline, purifiés pour faire disparaître le carbone libre sont:—

Mobiloil Gargoyle "A"

Mobiloil Gargoyle "B"

Mobiloil Gargoyle "E"

Mobiloil Gargoyle "Arctie."



Mobiloils

A grade for each type of motor

IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTEURS et GRAISSES POLARINE
Vendeurs au Canada des huiles Gargoyle Mobiloils
SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

LE PAIN DE GUERRE

sera délicieux s'il est arrosé de

CROWN BRAND CORN SYRUP

(Sirop de Blé d'Inde Pur, Marque Crown)

Associez ces deux idées dans l'esprit de vos clients, en recommandant la "MARQUE CROWN" avec chaque livre de Farine de Guerre.

Le sirop de la "MARQUE CROWN" est fait de blé d'Inde—non pas de blé, ni de canne à sucre. De la sorte, vous suivrez par conséquent la recommandation du Contrôleur des Vivres de deux manières différentes, en économisant du blé et du sucre, quand vous vendrez la Farine de Guerre et le Sirop de blé d'Inde de la "marque Crown".

Commandez-en de suite pour éviter des retards dans la livraison, retards qui peuvent survenir des conditions du transport.

The Canada Starch Co., Limited

BRANTFORD—CARDINAL—FORT-WILLIAM



16 en 1887

MONTREAL, vendredi 15 mars 1918

Vol. XXXI—No 11



Sachez Profiter de la Popularité des Produits Borden

Faites tourner à votre avantage la popularité dont jouissent les produits laitiers Borden dans tout le pays.

La demande importante est augmentée constamment par une annonce continuelle qui s'adresse aux consommateurs. Un étalage de vitrine des produits Borden vous mettra en rapport avec cette demande profitable, et un client de produits de

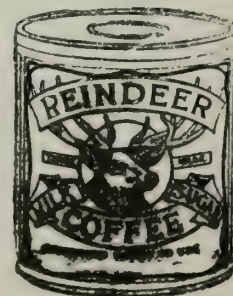
Borden est toujours un client satisfait.

Lorsque vos stocks ont besoin d'être regarnis, demandez à votre fournisseur de vous approvisionner. Il tient la ligne complète des produits Borden.

BORDEN MILK COMPANY., LTD.

"Leaders of Quality"

MONTREAL





Tenez les Meilleures Essences

C'est le seul moyen d'attirer et de retenir la clientèle des ménagères soigneuses. Lorsque l'une d'elles vient à votre magasin et vous demande une essence culinaire, elle entend naturellement la meilleure, car de la qualité de l'essence dépend la qualité du mets.

Par conséquent, donnez-lui les

Essences Culinaires de Jonas

et vous vous assurerez son constant patronage ainsi que celui de ses amies et connaissances. Soyez assuré qu'il n'y a pas de meilleurs agents de publicité que les femmes. Si vous voulez qu'elles soient en votre faveur, donnez-leur toujours ce qu'il y a de mieux. Tout ce qu'on peut mettre de qualité dans une bouteille d'essence se trouve dans les

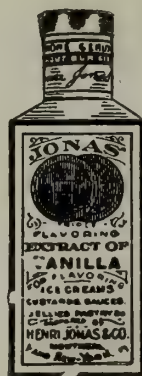
ESSENCES CULINAIRES DE JONAS

Henri Jonas & Cie.,

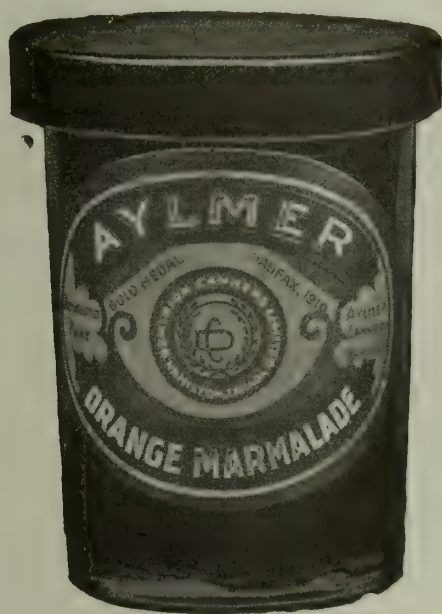
FABRICANTS,

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue St-Paul Ouest, - Montréal



LA REPUTATION



La réputation de la Marmelade d'Orange d'Aylmer comme étant de première qualité, en fait une des lignes les plus désirables qu'on puisse offrir. Chaque fois que vous la recommandez à une cliente, cela rehausse votre réputation vis-à-vis d'elle, parce qu'elle sait que le nom "Aylmer" sur l'étiquette est un gage de qualité.

Faites que cet édificateur d'affaires travaille en plus pour vous. Mettez en étalage les bocaux sur votre comptoir ou en place proéminente, sur vos rayons. Assurez-vous que votre stock est suffisant. Il est préférable de commander maintenant pour les premières ventes du printemps.



Dominion Canners Limited

Hamilton - Canada

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.



REGISTERED TRADE-MARK

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres .1.75

— — — 3 livres. — — — 6 livres.

Griddle.Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,

Montréal.

Conserves La doz.

Corned Beef Compressé $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé1s. 4.45

Corned Beef Compressé2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé14s. 80.00

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast1s. 4.45

Roast2s. 9.00

Roast6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.45

Boeuf bouilli2s. 9.00

Boeuf bouilli6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée1s. 0.00

WM. H. DUNN LTEE

Montréal.

Edwards Soups, (Potages Granulés, Préparés en Irlande), Variétés. Brun — Aux Tomates — Blanc ou assorti

Paquets, 5c, Boîtes 3 doz., par douzaine0.45

Canistres, 15c, Boîtes 3 doz., par doz.1.45

Canistres, 25c, Boîtes 2 doz., par doz.2.35

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seulement.

Empaqueté comme suit:

Caisses de 96 paquets de 5 cents\$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre. \$3.45

— — 120 — de $\frac{1}{2}$ livre. 3.65

— — 30 — de 1 livre. .

et 60 paquets mélangés, $\frac{1}{4}$ livre. 3.65

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a.

CHURCH & DWIGHT

LIMITED

Manufacturiers

MONTREAL

Economie d'argent
Economie de temps
Economie de gâchis
Meilleure que des oeufs

Poudre d'Oeufs
POPULAIRE'S

Bons profits
Ventes assurées
Clients satisfaits

Pas de perte

La COMPAGNIE IMPERIALE, Enregistrée

645 rue St. Valier. - Québec (P.Q.)

Cultivé avec soin, trié et mélangé par des experts, il est vendu exclusivement en paquets de plomb.



LE THE DE CEYLAN ET DES INDES NOIR et VERT NATUREL

Le Meilleur Thé au Monde l'Essayer, c'est l'Adopter

Demandez nos prix et échantillons

SEULS DISTRIBUTEURS, L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée - MONTREAL



*Il y a plus de marchandises
que vous ne l'imaginez qui
se vendent sous la lampe
le soir, à la maison*

Nore publicité paraît en ce moment dans les principaux journaux et magazines canadiens et sera lue par la majorité des familles dans votre propre localité. Cela ne peut manquer de renforcer et d'augmenter la demande déjà très importante pour

McCormick's

JERSEY CREAM Sodas

Manufacturés uniquement par
THE McCORMICK MANUFACTURING
CO., LIMITED.

BUREAUX
PRINCIPAUX
ET FABRIQUE:
London (Ca-
nada).

ENTREPOTS
SUCCURSALES:
Montreal, Otta-
wa, Hamilton,
Kingston.

ENTREPOTS
SUCCURSA-
LES:

Winnipeg, Cal-
gary, Port Ar-
thur, Saint-Jean,
N.B.



E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2½ lbs. 8.30
½ doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. à la
1 doz. de 12 oz. cse
1 doz. de 16 oz. 9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



**LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT**

La caisse
4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses 5.35
5 caisses ou plus 5.30



Soda "Magic"
la caisse
No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 3.95
5 caisses 3.90
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . 4.35
5 caisses 4.25
Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque 4.90
Barils de 400 livres, par baril . . 13.90
Crème de Tartre "Gillett"



¼ lb. ppts. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) 2.80
½ lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) 5.45
½ lb. Caisses avec couvercle vissé.
(4 doz. à la caisse) 6.00
Par Caisse

2 doz ppts. ½ lb. } Assortis, 22.15
4 doz. ppts. ¼ lb. }
5 lbs. canistres carrées (½ doz. la lb. dans la caisse) 0.95
10 lbs. caisses en bois 0.89
25 lbs. seaux en bois 0.89
100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84
360 lbs. en barillets 0.83

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco dans Québec et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. 0.12
Seaux en bois, 50 liv. 0.11½
Caisses en bois, 50 liv. 0.10½
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13½
Barils en fer, 100 livres 0.10½
Barils 400 livres 0.10½

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09½
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10½
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) 0.11
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.12½
— (36 liv.)
boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12½
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.10½
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.25
Celluloid
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50

Pas de Bonne Conserve sans de Bons Bocaux

Cette année-ci sera l'année de la Conserve par excellence—conserve sous toutes ses formes: Gelées, Confitures, Pickles, Légumes, Fruits, etc., comme résultat de la nécessité présente d'économiser les produits alimentaires et d'éviter toute perte.

On comprendra dès lors le rôle important que joueront les BOCAUX dans le commerce du pays.

Pour obtenir une conserve payante, c'est-à-dire qui donne la valeur de l'argent et du temps dépensés, il faut qu'elle soit contenue dans des BOCAUX de premier ordre.

Cette année, les marchands auront à répondre à une grosse demande de BOCAUX, il est donc sage qu'ils s'en prémunissent à l'avance, pour pouvoir répondre, en temps opportun, aux besoins de leur clientèle.

Des BOCAUX de formes et de capacités variées sont manufacturés au Canada avec pleine et entière garantie de satisfaction. Commandez-en dès maintenant, à votre fournisseur.

Annnonce de la Dominion Glass Co., Limited.



Faits au Canada



Faits au Canada



Le Coût Elevé de la Vie

A l'heure présente, le premier facteur du coût élevé de la vie, est le déséquilibre entre l'offre et la demande.

Des millions d'hommes ont cessé de produire tout en consommant davantage.

Si nous considérons en même temps ce qui est détruit sans être consommé, nous serons fixés sur la rareté de plus en plus accentuée des produits de toute nature.

Or la loi économique qui veut qu'un article hausse de prix en raison directe de sa rareté, trouve ici son application rigoureuse.

A cete cause primordiale du coût élevé de la vie, il faut ajouter d'autres motifs secondaires qui en découlent naturellement, telle que l'augmentation du prix de la main-d'oeuvre et des transports.

Tant que la cause du mal persiste, il est impossible d'y remédier efficacement, mais il existe des palliatifs. Ce sont: la production intense, l'élimination du gaspillage et si la chose devient urgente, le rationnement.

Il est peu probable que la guerre terminée, les prix puissent s'abaisser d'un seul coup. On doit s'attendre à ce que le retour à l'état normal se fasse lentement, comme il en sera probablement du rétablissement des industries sur la base de paix.

Au surplus, peut-on dire que nous reverrons une situation analogue à celle qui a précédée le conflit?

Tant de perturbations économiques n'auront-elles pas une influence permanente dans la monde des affaires?

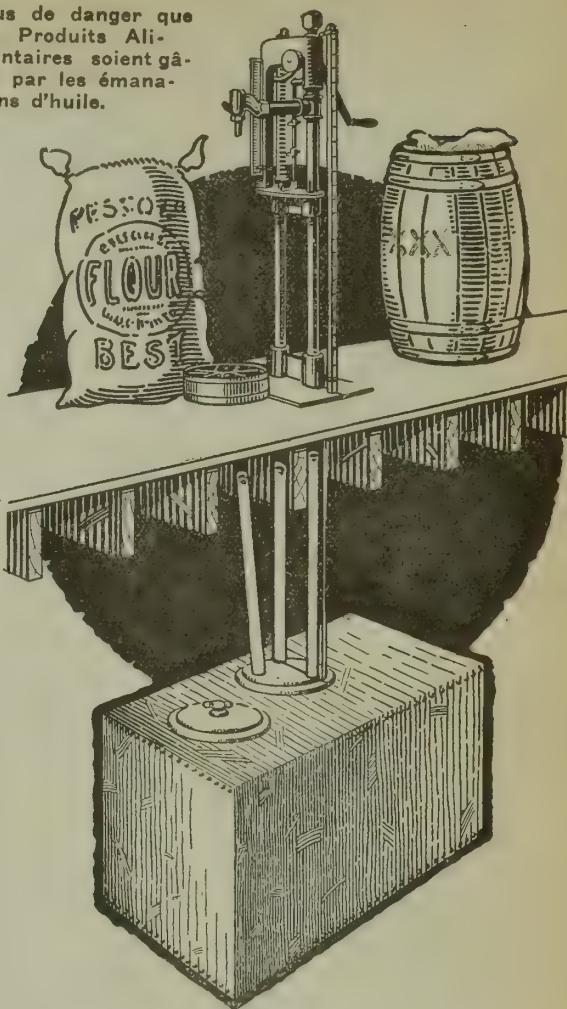
Le coût de la main-d'oeuvre, par exemple, va-t-il revenir au niveau d'avant-guerre? Il est certain que non. Or la main-d'oeuvre représente 50% du coût soit de la matière première, soit des objets fabriqués.

De ce fait il faut conclure que nous ne reverrons plus les anciens prix.

ZEPHIRIN HEBERT,

Président de Hudon, Hébert & Cie, Limitée.

Plus de danger que les Produits Alimentaires soient gâtés par les émanations d'huile.



Systeme d'Emmagasinage de l'Huile **BOWSER** ESTABLISHED 1885

Les dommages sérieux qui arrivent fréquemment aux approvisionnements alimentaires par les émanations d'huile, sont dus à l'emmagasinage défectueux de l'huile. Les émanations, du fait de leur assimilation facile avec l'air, se répandent dans tout le magasin où tous les aliments capables d'absorption et de contamination sont rendus inutilisables.

Le BOWSER retient les émanations d'huile (qui sont d'ailleurs la force et le corps de l'huile), là où elles doivent être, c'est-à-dire dans l'huile même — et préviennent toutes autres pertes telles que renversement, égoutement, sur-mesure, etc.

Tout marchand vendant de l'huile devrait avoir un Bowser — c'est un épargneur d'argent et un producteur de profits.

Ecrivez à présent pour catalogue.

S. F. BOWSER & Co., Inc.
TORONTO (Ont.)

BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS
PARTOUT

**Fèves au Lard
de CLARK**
sont toujours en avant



La qualité des matières premières

La perfection des cuissons

La délicatesse de saveur en font facilement

vos articles qui se
VENDENT LE MIEUX.

W. Clark Ltd - Montréal



**Farines Préparées
de Brodie**

Licence No 2-001.

**Avoines Roulées
"Perfection"**

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERS se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléph. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie
Les préparations de

**Cacao et de Chocolat
de BAKER**



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de confiance; tous jours d'une qualité uniformément supérieure, de vente facile, constamment en demande, ce sont les modèles des articles de leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

**La Saucisse
DIONNE**

au

PORC FRAIS

est

La Meilleure

Tenez-la en stock et ayez des clients satisfaits

Dionne Sausage Co.

287 rue Adam, Maisonneuve
TEL. LASALLE 92

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINÉRALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

**MARBRE
& GRANIT**

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse . . . \$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse. . . 6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse . . . 4.50
BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort William, (cette dernière ville comprise), dans les provinces d'Ontario, de Québec et Maritimes.

LAIT CONDENSE

La caisse

Marque Eagle, 48 boîtes . . . 8.75
— Reindeer, 48 boîtes . . . 8.45
— Silver Cow, 48 boîtes . . . 7.90
— "Gold Seal" et "Purity", 48 boîtes . . . 7.75

Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 7.75
— "Challenge", "Clover", 48 boîtes . . . 7.25

Lait Evaporé

Marques St-Charles, Jersey, Peerless, "Hotel", 24 boîtes . . . 6.40
"Tall", 48 boîtes . . . 6.50
"Family", 48 boîtes . . . 6.50
"Small", 48 boîtes . . . 2.60



CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24 boîtes . . . 5.75
— "Petite", 48 boîtes 6.00
— Regal, 24 boîtes . . . 5.40
Cacao Marque Reindeer — 24 grandes boîtes . . . 5.75
— Marque Reindeer, petites boîtes . . . 6.00

**SIROP
DE GOUDRON ET
D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE**

**Mathieu
CASSE LA TOUX**

Gros flacons, — En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nerveuses de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

SIROP

DIAMOND

CRISTAL

SIROP DE PURE CANNE

Un sirop de belle qualité à un prix attrayant.

C'est la saison d'en garnir vos stocks.

C'est à présent qu'il y a une grosse demande pour la consommation du Sirop de Table.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE
Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

	La lb.
Macaroni "Bertrand"	manquant
Vermicelle —	—
Sphaggetti —	—
Alphabets —	—
Nouilles —	—
Coquilles —	—
Petites Pâtes —	—

Extraits Culinaires "Jonas"	La doz.
1 oz. Plates Triple Conectré	1.00
2 oz. — — —	1.90
2 oz. Carrées — — —	2.30
4 oz. — — —	4.00
8 oz. — — —	7.50
16 oz. — — —	14.60
2 oz. Rondes Quintessences	2.40
2 1/2 oz. — — —	2.74
5 oz. — — —	4.64
8 oz. — — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences	8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.20
4 oz. — — —	2.15
8 oz. — — —	3.60
16 oz. — — —	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95
4 oz. — — —	1.75
2 oz. — — —	3.25
16 oz. — — —	5.75
2 oz. Plates Solubles	0.95
4 oz. — — —	1.75
8 oz. — — —	3.25
16 oz. — — —	5.75
1 oz. London	0.05

2 oz. —

Extraits à la livre, de .. \$1.25 à \$4.00
— au gallon, de .. \$8.00 à \$24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.
Marque Froment, 1 doz., à la caisse 1.00
Marque Jonas, 1 doz., à la caisse 1.00
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau, \$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr

Pony	2 doz. à la caisse	15.00
Small	2 — —	12.00
Medium	2 — —	18.00
Large	2 — —	manquant
Tumblers	2 — —	"
Muggs	2 — —	"
Nugget	2 — —	"
Athenian	2 — —	"
Gold Band Tu	2 — —	"
No. 64 Jars	1 — —	"
No. 65 Jars	1 — —	30.00
No. 66 —	1 — —	36.00
No. 67 —	1 — —	manquant
No. 68 —	1 — —	"
No. 69 —	1 — —	"
Molasses Jugs	1 — —	"
Jarres, 1/4 gal.	1 — —	"
Jarres, 1/2 gal.	1 — —	"

Poudre Limonade "Mesina" Jonas
Petites boîtes, 3 douzaines par caisse à \$15.00 la grosse.

Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$36.00 la grosse.

Sauce Worcestershire

"Perfection" 1/2 pt. à \$15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE.,
Montréal.

"PRIMUS"
Thé Noir Ceylan et Indon

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre .. .045

— — — 1/2 livre, c-s 30	
livres, la livre ..	.045
— — — 1/4 livre, c-s 30	
livres, la livre ..	.046
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre ..	.052
— — — 1/2 livre, c-s 30	
livres, la livre ..	.052
— — — 1/4 livre, c-s 29	
livres, la livre ..	.053

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré	
Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre ..	.045
— — — 1/2 livre, c-s 30	
livres, la livre ..	.045
— — — 1/4 livre, c-s	
29 1/4 livres, la livre ..	.046
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre ..	.052
— — — 1/2 livre, c-s 30	
livres, la livre ..	.052
— — — 1/4 livre, c-s 29	

AGENCES



AGENCES

LAPORTE, MAR.

TIN LIMITEE

Eau de Vichy

Admirable crown. . 50 Btles. 8.50 c-s
Neptune . . . 50 Btles . . . 9.50 c-s

Limonade de Vichy

La Savoureuse . . . 50 Btles 12.50 c-s
100 1/4 Btles 15.00 c-s

Eau Minérale Naturelle

Ginger Ale et Soda Importés

Ginger Ale Trayder's—

c-s doz., chop. 1.50 doz. (cou-

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

M. L. H. & P. Co. v. S. Vincent, \$26.
 M. L. H. & P. Co. v. F. Gareau, \$16.
 M. L. H. & P. Co. v. N. Germain, \$33.
 G. H. McNulty v. P. Clément, \$23.
 D. Bélanger v. J. Fitzgerald, \$60.
 J. N. Bastien v. B. Garneau, \$53.
 Mme S. Labele v. L. P. Rocheleau, \$41.
 Mme S. Solomon v. J. Cohen, \$32.
 Beaudoin Ltée v. A. Breton, \$35.
 Beaudoin Ltée v. A. Authier, \$38.
 W. Laframboise v. P. Lambert, \$17.
 L. C. Martineau & Cie v. Chs. E. No-
 bert, \$21.
 L. C. Meunier v. N. Séguin, \$75.
 A. Jauvin v. M. Lefebvre, \$42.
 O. Desautels v. H. Arouson, \$41.
 S. Rosenseig v. A. Rosenthal, \$19.
 J. A. Turgeon v. W. Jeffrey, \$23.
 L. D. Cyr v. R. A. Masson, \$40.
 L'Imprimerie Populaire Ltd v. Cie de
 Meubles Artistiques & Moulleurs,
 \$18.
 J. E. Billette v. R. J. Drolet, \$23.
 Mme M. Lesage v. C. Therrien, \$44.
 D. Trépanier v. J. A. Adrien, \$31.
 R. Forest v. B. Dumoulin, \$82.
 H. Martel v. C. Gagnon, \$25.
 W. McCall v. E. Moreau, \$00.
 Auer Incandescent Light Co. v. W. J.
 Lessard, \$17.

Rockstein et Guttman v. Roy, Presnel,
 \$23.
 E. J. Quinn v. Geo. M. Martin, \$18.
 A. Grenier v. H. Laframboise, \$79.
 E. Labelle v. Geo. Defoy, \$78.
 A) Rolland v. J. U. Dupuis, \$74.
 J. N. Chaussé v. H. Marcotte, \$12.
 Renfrew Machinery Co. v. Jos. Lamon-
 tagne, Saint-Juste, \$28.
 J. R. Weir v. M. Detournay, Verdun,
 \$82.
 L. M. A. Lemieux v. Nap. Rochon,
 Mont Rolland.
 L. J. Gauthier et al v. Geo. S. Cum-
 mings, Lachine, \$48.
 Renfrew Machinery Co., Ltd. v. I. Lor-
 ment, Cedars Rapids, \$25.
 O. Gignac v. W. Trépanier, \$11.
 A. P. Mill v. The House of Learo, \$78.
 R. Côté v. E. Turcotte, \$11.
 Smith Typewriter Co. v. Canadian Ac-
 counting and Auditing Co., \$61.
 R. Attilio v. St-Maurice Construction
 Co., Ltd., \$23.
 G. E. Beauvais v. J. King, \$14.
 A. Charest v. N. Tapin, \$31.
 M. Seigler et al v. M. Jaslow, \$30.
 M. A. S. Corp. v. J. L. Gravel, \$14.
 G. Nicholas v. A. Charbonneau, \$24.
 A. Savard v. M. Carpe, \$39.
 M. Rafolovitch & Co. v. J. J. Moore,
 \$45.
 Schafer et Edinger v. Adolphe Stark,
 \$20.

L. Yélin et al v. F. Boisvert, \$28.
 A. Desjardins v. A. Robidoux, \$11.
 L. O. Dauray v. A. Mérineau, \$13.
 Cohen, Ltd v. E. Beauchamp, \$45.
 A. Hoolahan v. Jos. Groulx, \$99.
 E. Lespérance v. A. J. Ames, \$29.
 L. Roy v. John Davis, \$49.
 Merchants and Employers Guarantee
 & Acc. Co., v. Roch Blanchard, \$40.
 A. Urbain v. Henri Lachance, \$99.
 Montreal News Co., Ltd v. D. G. Mc-
 Gowan, \$73.
 A. Gravele v. Alf. Groulx, et al, \$31.
 J. F. Laurin v. D. H. Gougeon, \$15.
 E. Picard v. Jas. White, \$14.
 J. A. Mousseau v. Ulric Matte, \$83.
 Montreal Store v. Jos. Filiatrault, Ste.
 Rose, \$82.
 W. Chartrand v. H. Vinet, Sainte-
 Marthe, \$35.
 Cie J. B. Rolland & Fils v. J. A. Asse-
 lin, Verdun, \$38.
 O. Cardinal v. S. Syrkos, Verdun, \$60.
 C. G. Derome v. Jos. Deschatelets,
 Youville, \$50.
 J. A. Demers v. J. E. Dubrulle, West-
 mount, \$42.
 A. Strachan et al v. Jos. Laflamme,
 Outremont, \$41.
 E. B. Eddy Co., Ltd v. A. Brodeur,
 Maisonneuve, \$14.

A suivre à la page 31

Maison fondée en 1870 AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
 Ferronnerie et Quincaillerie, Verres
 à Vitres, Peinture, etc.
 Spécialité: Poêles de toutes sortes
 Nos 232 à 239 rue S.-Paul
 Ventes 12 et 14 S.-André, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
 et fait bénéficier ses clients de cette écono-
 mie. Attention toute spéciale aux com-
 mandes par la malle. Messieurs les mar-
 chands de la campagne seront toujours
 servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell
 MAIN 3570
 Comptable licencié
 Institut des Comptables et Au-
 diteurs de la Province du Québec
 48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER
 Comptables Liquidateurs, Audi-
 teurs, Prêts d'argent, Collection
 Chambre 501
 120 St Jacques MONTREAL

New. Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
 QUEBEC
 L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
 Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
 48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
 230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites
 Commissaire pour Québec
 Edifice Banque de Québec
 No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Main 3235.
 Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS
 (CHARTERED ACCOUNTANTS)
 Chambres 315, 316, 317, Edifice
 Banque de Québec
 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Bell Main 4912.
 P.-A. GAGNON, C.A.
 J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître

ALMANACH ROLLAND, AGRI-
 COLE, COMMERCIAL ET
 DES FAMILLES

— 52^e Année —

Publié par la
 COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
 & FILS,
 MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en
 rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous
 ses nombreux renseignements d'usages, un choix
 judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres
 inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la
 Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A.
 D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard;
 "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoo-
 lisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au
 rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
 1517 Papineau 154 Marquette

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
 Demandez les prix par lettre.



SEMBLABLES AUX

FAUX-COLS ARROW

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants Montréal

LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN ET L'ALBERTA

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERES SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERES EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Epicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

WINNIPEG & WESTERN GROCER,
320, Immeuble McIntyre,
WINNIPEG



Les Capsules Anchor Signifient des Profits Supplémentaires pour le Marchand-Détaillant

Les capsules Anchor sont scellées de telle manière qu'elles ne peuvent s'échapper au cours du transport. Il n'y a pas de coulage dans une caisse de marchandises scellées avec les capsules Anchor. La prévention et le coulage signifient un prix de détail maximum pour chaque paquet et évite les réclamations au marchand de gros pour marchandises invendables.

Chaque paquet vous arrive en parfaite condition.

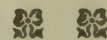
Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

Savoir faire ses Achats est un Gros Agent de Succès dans le Commerce.



EN consultant les annonces qui figurent dans le "**PRIX COURANT**" vous obtenez les adresses des meilleures maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

VENTES PAR HUISSIER

Dorchester Realty, Ltd., Margaret Bryant, 20 mars, 10 a.m., 65A Saint-Antoine, Marson.

Jos. Latreille et al. Edouard Latreille, Jr., et Edmond Gravel (Latreille & Cie), 20 mars, 10 a.m., 174B Japineau, Gouin.

Mme Desneiges Gauthier, Paul Lalonde, 20 mars, 10 a.m., 567-465 Wellington, Desroches.

Economic Realty Co., J. B. Nadeau, 18 mars, 10 a.m., 1358 Saint-Laurent, Brouillet.

K. Cooper, J. Walker, 20 mars, 11 a.m., 8 Rivières, Brouillet.

Morin Garage, Noé Murdo, 20 mars, 10 a.m., 952 Avelyn, Brouillet.

F. Letourneau, Ed. Chartrand, 20 mars, 11 a.m., Chemin Sainte-Rose, paroisse de Saint-Christophe de Saint-Vincent-de-Paul, Brossard.

L. Yelin et al. Ferdinand Loisevert, 21 mars, 10 a.m., 2174 Saint-André, Brouillet.

Windsor Hotel Co., Mme M. E. Jones, 21 mars, 10 a.m., 4378 Western, Marson.

J. S. Boodenick, J. N. Ouellette, 21 mars, 2 p.m., 133 Joliette, Marson.

Victor Chevrier, James Harbicks, 21 mars, 1 p.m., 317 Dickson, Trudeau.

Israel Leroux, H. Forbes, 22 mars, 10 a.m., 1355 Saint-André, Marson.

Adrien Bessette, Henri Lachance, 22 mars, 11 a.m., 1164 Chabot Trudeau.

International Ry. Pub. Co., House of Leoro, 18 mars, 10 a.m., 17 Bleury, Pauzé.

W. R. Tanahill, W. J. Emonds, 18 mars, 10 a.m., 1511 Wellington, Steinman.

ABANDON JUDICIAIRE

Par A. R. Grafton (F. E. Grafton & Sons), Montréal, R. Wilson, gardien provisoire.

J. H. Leclair, Montréal, A. Dumoulin, gardien provisoire.

A. Chrétien Zaugg, Montréal, J. O. Quenneville, gardien provisoire.

Frcs. D. Steward, Montréal, E. Ben-net, gardien provisoire.

Ss. Winikoff, S. Winnikoff, (Winnikoff Bro.), Montréal, Harry Kosowsky, gardien provisoire.

Par Ls. Winnikoff, S. Winnikoff v. Winnikoff Bros., Montréal, et H. Kosowsky, gardien provisoire.

CURATEUR

Antoinette Beaudin, Montréal, E. Saint-Amour, curateur.

La Cie de Savons Français, Montréal, Vinet et Dufresne, curateurs.

NOUVELLES COMPAGNIES FEDERALES

Oldham Farm Ltd., à Hope, Ontario, \$50,000.

Williams & Wilson, Ltd., Montréal, \$500,000.

Speciality Paper Bag Co., Ltd, Toronto, \$75,000.

P. Steel & Wire Co., Ltd, Montréal, \$100,000.

R. A. Lister & Co., (Canada), Ltd., Toronto, \$1,000,000.

Corn Products Co., Ltd., London, Ontario, \$100,000.

Falconbridge Lands Ltd., à Falconbridge, Ontario, \$10,000.

Telland Mfg. Co., Ltd., Montréal, \$50,000.

Ely Neckwear Co., Ltd., Toronto, \$40,000.

Loomies Dakin Construction Co., Ltd., Sherbrooke, \$50,000.

Bonner Worth Co., Ltd., Peterborough, Ont., \$1,000,000.

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTIONS—

Capelovitch, Montréal, Pineo Capelovitch, Frank Lazanoff, filé ce 5e jour de mars 1918.

Albert Greenberg Regd., Montréal, Elizabeth Annie Leigh, séparée de biens de Albert Greenberg, filé ce 8e jour de mars 1918.

Eastern Pants Mfg. Co., Montréal, Louis Hoffman, Samuel Hoffman, David Goldman, filé le 8e jour de mars 1918.

G. A. Lewis & Co., Montréal, Geo. A. Lewis, H. M. Barrett, filé le 8e jour de mars 1918.

Freeman Bros. & Co., Montréal, Jos. Lloyd Freeman, Richard B. Freeman, filé le 9e jour de mars 1918.

Montreal Last Co., Montréal, Magloire Labrecque, filé le 6 mars 1918.

T. C. Collins & Son, Montréal, Gertrude E. Scanlan, veuve de John M. Collins, filé le 7e jour de mars 1918.

W. L. Hadlinand & Sons, Montréal, Jennie Gertrude Patterson, de Westmount, veuve de Roderick McKenzie Haldinand, filé le 22e jour de février 1918.

Montreal Pure Milk Co., Wm. Clarke, filé le 9e jour de mars 1918.

Savoir acheter est la Clef du Succès, dans le Commerce

Les difficultés d'achat se sont multipliées depuis le début de la guerre et iront sans cesse en augmentant au fur et à mesure que le conflit européen se prolongera.

Les marchands détaillants ont eu beaucoup à souffrir de cet état de choses. Ils se sont vus dans bien des cas, dans l'obligation de perdre des ventes, faute de savoir où s'adresser pour se procurer les articles désirés.

Nous pouvons remédier, dans une certaine mesure, à cet inconvénient. En qualité d'acheteurs à commission, nous sommes en rapports avec tous les centres de production mondiaux et pouvons vous approvisionner à d'excellentes conditions, de Vêtements, Etoffes, Epicerie, Margarine, Conserves, Chaussures, Articles de Ferronnerie et Quincaillerie, Nouveautés, Papeterie, Produits pharmaceutiques ou autres.

Ecrivez-nous ce dont vous avez besoin et ce que vous avez de la difficulté à vous procurer et nous vous aiderons dans vos achats.

YORK MERCANTILE CO.

21 PARK ROW,

NEW YORK CITY

LISEZ attentivement cette page, et soyez persuadé qu'elle vous intéressera.



L'homme

Le Plan

Le Corona

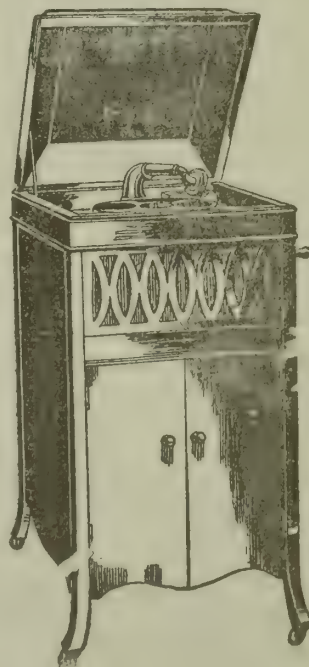
Je puis vous donner des faits et des preuves des magnifiques résultats qu'a rapportés à un grand nombre de maisons de commerce notre système de concours. Je peux aussi, sur demande, vous fournir les noms des marchands qui en ont fait l'essai à leur plus grande satisfaction. Notre plan ne vous trompera pas et loin de vous coûter de l'argent, il vous en rapportera; il augmentera votre nombre de ventes et par conséquent sera une source de revenus pour vous. Notre système, tout en augmentant vos affaires, contribue à vous faire connaître davantage en favorisant vos clients d'un cadeau qu'ils ne pourraient se procurer à moins de \$125.00 et sans les obliger à faire des dépenses supplémentaires. Il nous faut un marchand par localité. Déjà un

bon nombre ont répondu à notre premier appel, mais ce n'est pas suffisant.

Le marchand qui adopte notre système, devient par le fait même notre agent. Il a en magasin la machine même et non la photographie, ce qui lui permet de faire apprécier la beauté de notre instrument de qualité (qui joue tous les records) par des démonstrations publiques.

Cette offre est exceptionnelle, à vous donc d'en profiter. Peu importe qu'il se vende d'autres marques dans votre localité, la marque "Corona" est reconnue et nous avons toujours en mains: records, aiguilles, etc., pour vous alimenter.

Ecrivez sans retard, si vous voulez être le premier dans votre localité à bénéficier de notre offre. Demandez des détails, cela ne vous engage en rien.



Corona Phonograph Co.

80 rue St-Denis

- MONTREAL





Epiciers: Tout épicier devrait consulter les rapports de l'analyste du Gouvernement sur la Crème de Tartre et qui montrent la force, la qualité et la pureté des différentes espèces sur le marché. L'analyse dans chaque cas prouve que la Crème de Tartre de Gillett est chimiquement pure. Le plus récent bulletin concernant la Crème de Tartre publié par le Département du Revenu de l'Intérieur est le No 263, on le trouvera à la fois intéressant et instructif.

GILLETT'S CREAM TARTAR

LES PRODUITS GILLETT SONT
LES MEILLEURS ET LES PLUS PURS

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL WINNIPEG








Lorsque vous mettez en étalage les Harengs Saurs de la Mar- que Brunswick

Vous montrez une ligne délicate et nourrissante comme en peut exiger une votre client le plus difficile.

C'est un stock nouveau et frais, le choix de la pêche de la saison préparé dans des conditions qui en assurent la pureté et provoquent les ventes répétées.

Ces harengs sont en boîte de 4 douzaines No 1 à la caisse. Commandez-en dès maintenant et obtenez une plus grande part de la demande sans cesse croissante pour le poisson.

Les articles suivants se vendent aussi très bien:—

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 }
{ Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
{ Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 15 mars 1918

Vol. XXXI—No 11

LES MARCHANDS-DETAILLANTS ET L'AUGMENTATION DU FRET

L'Association des Marchands-Détaillants, représen-
tée par M. Henry Watters, du bureau fédéral, et par le
secrétaire, M. E. M. Trowern, a étudié, à une récente
réunion, le cas des marchands-détaillants, en ce qui
concerne l'augmentation des taux de fret proposée par
les chemins de fer. L'Association des Marchands-Dé-
taillants, en corps, s'est opposée à l'application de
l'augmentation des tarifs.

M. Henry Watters a présenté comme suit, le cas des
marchands:—

"Messieurs, en me montrant devant vous, en faveur
d'un rappel de l'augmentation des tarifs de fret, je dé-
sire qu'il soit compris que nous n'entendons pas faire
une opposition systématique et générale à toutes les
augmentations de tarif des chemins de fer. Nous nous
rendons compte que toute perte dans la construction
et l'opération constituent un fardeau pour le peuple, et
doit être supporté par la contribution des gens à la
taxe. Nous admettons que les distributeurs de mar-
chandises au détail sont les mediums reconnus par les-
quels ces contributions à la taxe sont reçues. Nous
n'avons pas raison de nous plaindre de ce service à l'é-
tat, quand notre jugement approuve le caractère écono-
mique et éthique de notre parenté avec cette fonction.
Nous ne pouvons cependant, considérer favorablement
ce qui est fait par les collecteurs de taxes, dans des cir-
constances ne présentant apparemment aucune justi-
fication d'augmentation des tarifs de fret. Nous nous
opposons spécialement à nous charger d'un fardeau de
taxe additionnel, en présence d'un contre-sens mental,
existant parmi la presse et le public contre l'intermé-
diaire personnifié par le marchand-détaillant et tenu à
faux, responsable du coût élevé de la vie. Nous pen-
sons qu'il n'y a pas de raisons sérieuses pour augmen-
ter les tarifs de fret, et que le temps est le plus mal
choisi pour ajouter au fardeau de l'existence.

"Maintenant, quels sont les faits, quant au coût d'o-
pération du fret et des revenus pécuniaires qui en dé-

coulent? Dans les statistiques du gouvernement pour
1916, nous trouvons que le train coût d'opération par
mille, environ \$1.62 et que le revenu est de \$2.71. Les
recettes des passagers montrent \$1.79 comme moyenne
de tous les chemins de fer. Comme il est estimé que
les trains de passagers coûtent près du double des
trains de fret à opérer, ces chiffres tendent à démon-
trer que les trains de fret donnent des recettes suffi-
santes.

"Si le service des passagers montre une perte, il sem-
blerait bon d'augmenter les taux de cette division plu-
tôt que de surcharger le côté du fret. Il est juste de
prétendre que le trafic des passagers devrait être con-
sidéré largement comme une dépense personnelle plutôt
que comme une dépense d'affaires, tandis que le tarif du
fret fait peser une taxe inévitable sur le consommateur.
On devrait aussi considérer l'abolition de tout trans-
port gratis sous forme de passes.

"Dans notre étude des tarifs de transport des che-
mins de fer, nous remarquons que le service postal
n'accorde que 16 cents par wagon, par mille, pour le
transport de la malle. Comme le coût véritable s'élève
à 27 cents au mille du wagon, il y a une différence
de 11 cents du mille, du wagon. Comme les tarifs de
malle sont vraisemblablement basés sur le prix de re-
vient de 16 cents, il est évident que le public paye pour
le transport de la malle beaucoup moins que le coût
véritable. En outre il est vraisemblablement exact
de dire que le tarif minimum des colis postaux est ba-
sé sur le taux imposé de 16 cents, avec des taux dimi-
nuant progressivement pour colis plus lourds, ce qui
occasionne une perte correspondante de recettes. Cet
état de choses, à notre avis, devrait être changé et le
coût du transport et autres charges de service égali-
sées sur toute chose transportée par malle."

Des représentations semblables furent faites par
d'autres organisations, et la question se trouve actuel-
lement sur la table du Cabinet.

BLACK
WATCH

TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS

BLACK
WATCH

LA PROHIBITION DANS TOUT LE CANADA

La prohibition totale existera virtuellement en Canada le premier avril prochain. D'après les règlements publiés mardi soir, il sera défendu de fabriquer des liqueurs enivrantes à partir du premier avril 1918. Cependant il est pourvu qu'au cas où la vente de liqueurs enivrantes serait permise dans une province, ces règlements ne s'appliqueront pas à la production de ces liqueurs que depuis le 31 décembre 1918. Cette restriction s'applique à la fabrication de la bière dans la province de Québec, et à celle du vin dans la province d'Ontario.

Dans les deux cas, les brasseries devront fermer à la fin de l'année. L'ordre en conseil déclare que les nouveaux règlements seront en force dans toutes les provinces, excepté Québec où la loi de la prohibition deviendra en force le premier mai 1919.

Cependant, rien dans les présents règlements n'empêchera de fabriquer des liqueurs pour le culte, l'industrie, l'art, la science, la mécanique ou la médecine, et ce, conformément à son permis. Personne, après le premier avril 1918 n'enverra, transportera ou livrera aucune boisson dans les endroits où la prohibition existe.

Personne, directement ou indirectement, après le premier avril 1918 ne vendra ou ne s'engagera de vendre des liqueurs alcooliques dans les endroits où cette vente est défendue.

Rien dans les présents règlements n'empêchera un manufacturier de vendre, expédier, apporter ou transporter des liqueurs enivrantes à un porteur de permis dans un endroit prohibé, pour les fins du culte, de l'industrie, de l'art, de la science ou de la médecine.

Le transport de liqueur dans un endroit prohibé se fera par les voies de transport ordinaires: chemin de fer ou bateaux.

Pendant le transport de ces liqueurs il ne sera permis à personne d'ouvrir ou de briser aucune boîte ou paquet contenant des liqueurs. La personne accusée aura la charge de la preuve quant à son droit de manufacturer, vendre, transporter toute liqueur enivrante. L'infraction aux présents règlements entraîne une pénalité de pas moins de \$200 et de pas plus de \$1.000, et à défaut, d'un emprisonnement de pas moins de six mois et pas plus de douze mois.

NOUVEAUX REGLEMENTS POUR AUGMENTER LA PRODUCTION DU POISSON

Un ordre en conseil a été passé à Ottawa, faisant des changements dans les règlementations des pêcheries, dans le but de permettre la plus grande production du poisson compatible avec la protection voulue des pêcheries.

Ces modifications, comme annoncées par le Département Naval, permettent l'usage de seines pour la pêche du merlan sur la côte de l'Atlantique. C'est un poisson excellent pour la table, et dont de grosses quantités peuvent être pêchées dans la Baie de Fundy et le long de la côte ouest de la Nouvelle-Ecosse. La pêche du hareng qui était prohibée depuis plusieurs années, dans une certaine partie de l'Île Grand Manan, peut être continuée à présent.

L'ordre en conseil prohibe la pêche de l'aloise dans la Baie de Fundy ou eaux tributaires, pour quatre ans, à dater du 1er mars. Cette action a été prise, parce que ce poisson de bonne valeur est devenu très rare.

LE MEILLEUR SYSTEME ACTUEL DE PAIEMENT

Des banquiers et autres autorités financières se sont efforcés, depuis deux ans, et plus récemment surtout, de faire comprendre aux gens en affaires qu'ils devraient payer leurs comptes au moyen de billets acceptés. Depuis quelques années le système qui a prévalu a été tout autre.

Si un marchand achetait des marchandises à crédit, la maison de gros avec qui il faisait affaires avait l'habitude de les charger à son compte, et s'il ne voulait pas bénéficier de l'escompte accordé en payant comptant, elle lui donnait trois ou quatre mois, ou même plus, pour s'acquitter de sa note.

Il y a quarante ou cinquante ans, ce n'est pas ainsi que les affaires se faisaient. En ce temps-là, le marchand qui achetait à crédit signait un billet pour le montant dû, payable dans trois ou quatre mois, ou même dans les soixante jours. Si la maison dont il avait acheté les marchandises avait besoin d'argent à sa banque, en outre de son capital courant, des banques étaient toutes disposées à escompter des billets de ce genre, qu'elles considéraient comme offrant les meilleures garanties possibles.

La raison de la confiance que ces billets inspirent, c'est que les marchands qui les ont signés, s'ils sont des hommes d'affaires, font généralement tout leur possible pour leur faire honneur à l'échéance et tâchent d'accumuler des fonds en vue de rencontrer leurs obligations. Outre que ces billets sont garantis par le travail d'un homme qui a tout intérêt à les payer à la date fixée, ils sont endossés par une maison responsable qui fait ses affaires avec la banque, toutes conditions qui, au point de vue affaires, fournissent la meilleure base de sécurité à ces genres d'opérations.

Mais durant les dernières années qui ont précédé la guerre, à cause du développement extraordinaire qu'a pris le commerce et de la concurrence énorme qu'il fait naître, les maisons de gros ont rivalisé d'ardeur pour donner à leurs clients le plus de facilités possibles de paiements et au lieu de leur faire signer des billets à échéance fixe, elles leur ont ouvert des comptes courants, en leur donnant une très grande latitude pour s'acquitter de leurs notes.

Mais, avec l'entrée des Etats-Unis dans la guerre, cette méthode générale de faire des affaires devrait de nouveau céder la place à l'ancien système. La principale raison qui justifie ce changement, c'est que le système fédéral des banques, actuellement en vigueur permet aux banques d'obtenir au moyen de ces billets un crédit aux banques de la Réserve fédérale et que par conséquent, ayant autant de valeur que de l'argent liquide, ces billets contribueraient à consolider présentement la situation des banques en notre pays.

PREPARATION POUR L'HIVER PROCHAIN

Si tous les symptômes se réalisent, le charbon sera encore plus rare l'hiver prochain que l'hiver actuel. Qu'on se prépare, en conséquence, une provision de bois dur sec. Les habitants des campagnes sont assez prévoyants, mais les municipalités des villes devront s'occuper de leurs concitoyens. Il faut qu'elles voient à ce que le bois soit abattu, transporté et mis à sécher pendant l'été, dans des endroits choisis à cette fin. Si cette précaution n'est pas prise, on est exposé à manquer de combustible l'hiver prochain.

LE SUCRE ET LE SIROP D'ÉRABLE

Le sucre et le sirop d'érable, voilà les deux premiers articles qui figureront cette année, sur la liste de l'augmentation de la production. Le Canada a entendu un appel demandant des vivres de toutes sortes, et le Canada tout entier répondra à cet appel en augmentant sa production dans une grande proportion.

La première récolte de l'année, du moins dans la partie Est du Canada, et dans certaines parties du Manitoba et de la Colombie-Anglaise, sera obtenue par l'entailage des érables. C'est dans le comté d'Essex, Ontario, et qui est placée au sud du Canada, que commence chaque année la fabrication du sucre et du sirop d'érable. Ceci se passe généralement chaque année vers le 20 mars. Un peu plus tard, le mouvement s'étend aux Cantons de l'Est, Province du Québec, puis dans le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Ecosse. Les érables coulent jusqu'au moment où les feuilles commencent à bourgeonner,—soit environ trois semaines. Un fermier qui possède une érablère, ne peut employer l'époque où les érables coulent d'une façon plus profitable, qu'en fabricant autant de sucre et de sirop d'érable qu'il peut raisonnablement le faire. Il est vrai. L'année 1918 est une année exceptionnelle à cause du fait qu'il y a une grande rareté mondiale de sucre de canne et de betterave. Le Canada n'a pas souffert comme d'autres pays, mais la demande pour le sucre est plus grande que jamais. L'Angleterre a mis sa population à la ration, du sucre de deux livres par mois, en France, la ration du sucre est de une livre et un dixième par mois, et en Italie, d'une livre par mois.

Jusqu'ici, le marché canadien a absorbé 75 pour cent de la production du sucre et du sirop d'érable. Aux Etats-Unis, on demande tout ce que l'on peut fournir, mais on serait disposé à en prendre beaucoup plus. L'ouest du Canada offre un marché nouveau au sucre et au sirop d'érable. Dans les grandes villes du Canada, on trouve assez difficilement le produit de l'érable pur. Dans le monde entier on est forcé aujourd'hui de trouver des substituts au sucre de canne et de betterave. Or le sucre et le sirop d'érable sont les meilleurs substituts au sucre de canne et de betterave, et ils sont des plus populaires partout où ils sont mis sur le marché.

En Angleterre et en France, le sucre d'érable a été popularisé et circulé parmi les soldats canadiens. Il est en haute faveur dans ces deux pays. Comme résultat, le sucre d'érable s'est assuré en Angleterre et en France, un marché presque sans bornes.

Le sucre et le sirop d'érable sont maintenant protégés contre la falsification, par un amendement à la loi à cet effet apporté en 1915, et aujourd'hui, il est défendu de faire usage du mot "Erable" excepté dans le cas où il s'agit du produit absolument pur de l'érable. Des marchands de la Vallée d'Ottawa et des Cantons de l'Est, Québec, offrent en ce moment aux fermiers 16 cents la livre, et \$1.75 le gallon pour le sirop. Ces

prix sont de cent pour cent plus élevés que ceux de cinq ans passées. Il y a donc toutes les raisons possibles d'entailler le plus grand nombre d'érables possible, et d'augmenter à sa plus haute proportion la production du sucre et du sirop d'érable. Il faut donc se préparer dès maintenant.

TAXE DE GUERRE PROPORTIONNELLE SUR LE REVENU

Ceux qui jouissent de revenus plus importants auront à payer de plus gros montants.

La loi de la taxe de guerre sur le revenu répond à un besoin des plus utiles.

La prise d'inventaire des ressources de quelqu'un provoque invariablement un désir d'économiser et ce désir se traduit par une détermination d'épargner de l'argent tant pour les besoins du pays que pour le bonheur de tous. L'inventaire des ressources personnelles touche d'abord les personnes non mariées, les veufs ou veuves sans enfants, recevant un revenu de \$1,500 et plus, et ensuite toutes autres personnes touchant un revenu de \$3 000 et plus, et cette loi aura pour effet, dans la plupart des cas, de susciter une détermination précise, d'économiser. Cela signifiera plus de prospérité nationale et une richesse nationale renouvelée.

Mais, au demeurant, cet inventaire n'est qu'un à-côté de la question principale qui est de fournir le revenu nécessaire à la poursuite de la guerre, d'une façon aussi équitable que possible. La taxe sera proportionnelle aux capacités de payer de chacun. Ceux qui ne reçoivent que juste de quoi vivre n'auront rien à payer; ceux qui sont favorisés de revenus élevés auront à payer de plus gros montants, et, dans l'ensemble, chacun fera sa part suivant une proportion équitable.

L'objet de la loi, est de répartir le fardeau de la taxe équitablement sur toutes les classes. Par exemple, le fermier devra ajouter à la valeur de son revenu véritable, la valeur des produits récoltés sur ses terres et consommés par sa propre famille, ce qui place le fermier sur le même pied d'égalité que l'homme salarié. Le système établi au Canada fait l'admiration du monde entier et sera gros de résultats heureux, pour la nation.

OFFRE D'OBLIGATIONS 6% DE LA VILLE DE MONTREAL

L'offre la plus importante d'obligations municipales faite sur le marché depuis quelque temps a été annoncée récemment, alors que la Banque de Montréal, l'agent fiscal de la Ville de Montréal faisait savoir qu'elle offrirait prochainement \$6 900.000 d'obligations de la Ville de Montréal, à 6%, remboursables en 5 ans. L'émission est datée du 1er décembre 1917 et sera échu



Tanglefoot



Le destructeur de mouches non vénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

**Attrape 50,000,000 de mouches
chaque année**

le 1er décembre 1922, avec intérêts payables semi-annuellement, le 1er juin et le 1er décembre.

Ces obligations seront émises au pair, sans intérêt dû, contre paiement au 8 avril, et une demie année complète d'intérêts sera payée au 14 juin 1918. Cela rend ce placement très attrayant, car le capitaliste recevra ainsi un intérêt d'environ 6½%.

Cette émission est faite pour le rachat d'un montant semblable de billets à 5%, en trois ans, l'émission originelle ayant été faite pour travaux publics, en anticipation d'un emprunt permanent.

LA VALEUR DES TERRES EN CULTURE DE LA PROVINCE

Le Bureau Provincial des Statistiques communique à la presse, une estimation annuelle de la valeur des terres en culture, en 1916 et en 1917. Cet état se rapporte à trois items différents, à savoir: (a)—La valeur moyenne, par acre, des terres en culture; (b)—La valeur moyenne des salaires des employés de ferme, hommes et femmes; (c)—La valeur moyenne et totale des animaux de la ferme et la valeur de la laine, la livre.

Valeur moyenne, à l'acre, des terres en culture.—La valeur moyenne, à l'acre, des terres en culture, qui était de \$52.13 en 1916, est montée à \$52.93 en 1917. Seules, les provinces de la Colombie-Anglaise et de l'Ontario ont une valeur moyenne plus élevée; la première, de \$149.05 (ce chiffre élevé est principalement dû aux nombreux vergers de cette province) et \$55.31 pour la dernière.

Valeur moyenne des salaires des employés de ferme.—En 1916, la moyenne des salaires payés, par mois, aux employés de la ferme, y compris la pension, était de \$40.79, pour les hommes, et de \$19.70, pour les femmes; le salaire moyen, par année pour les premiers, était de \$370.92 et, pour les dernières, de \$195.79; la valeur moyenne de la pension des hommes était de \$15.77, et \$10.95 pour les femmes.

En 1917, on constate une augmentation considérable des salaires, sur l'année précédente. Ainsi, le salaire moyen annuel était, pour les premiers, de \$523.40 et, pour les dernières, de \$286.53; la valeur de la pension par mois, s'est élevée à \$17.49, pour les premiers, et à \$12.11 pour les dernières.

Valeur moyenne par tête et valeur totale des animaux de ferme.—Dans la plupart des cas, la valeur moyenne des animaux a augmenté considérablement en 1917, comparée à 1916. Ainsi, les chevaux sont montés de \$115.00 à \$131.50, par tête; les vaches, de \$62.00 à \$81.75; les autres animaux ont subi une légère décroissance; la moyenne, par tête, qui était de \$50.50 est tombée à \$45.75; les moutons sont passés de \$10.50 à \$15.00 et les pores, de \$17.00 à \$28.50. Si l'on multiplie le nombre de chacune de ces espèces animales par la valeur moyenne, voici les chiffres que nous trouvons, en 1916 et en 1917; en 1916, pour les chevaux: \$38,252,000; en 1917: \$49,875,000. Pour les vaches, en 1916: \$39,668,000; en 1917: \$74,248,000. Pour les autres bêtes à cornes, en 1916: \$27,052,000; en 1917: \$43,830,000. Pour les moutons, en 1916: \$5,226,000; en 1917: \$12,737,000. Pour les pores, en 1916: \$9,032,000; en 1917: \$20,294,000.

Valeur de la laine par livre.—La première convention inter-provinciale des producteurs de laine à Toronto au cours du mois dernier, a attiré l'attention de tous les éleveurs de moutons sur ce produit, dont la valeur s'accroît de jour en jour. La province du Québec occupe le deuxième rang, au Canada, quant au

nombre de moutons, de même qu'elle occupe, aussi le deuxième rang quant à la production du nombre de livres de laine. Toutefois, il est bon de faire remarquer ici que le nombre de moutons de la province du Québec a considérablement diminué depuis 50 ans. Ainsi, en 1871, l'on enregistrait, dans le recensement, au-delà de 1,000,000 de moutons, tandis qu'au dernier recensement, l'on ne comptait plus que 637,062 moutons. Heureusement, cet élevage est plus en faveur aujourd'hui auprès des cultivateurs; c'est ainsi qu'en 1917 l'on a estimé le nombre de moutons dans la province du Québec à 849,148.

Non seulement la valeur de la viande du mouton a considérablement augmenté depuis quelques années, mais aussi celle de la laine. En 1916, la laine se vendait .44 centins la livre non lavée et .58 centins lavée, tandis qu'en 1917, elle valait .65 centins la livre non lavée, et .83 centins la livre, lavée.

Pour encourager l'élevage du mouton, partout où le terrain se prête à cette fin, le gouvernement du Québec préconise l'organisation d'associations d'éleveurs de moutons et de producteurs de laine, sous la direction d'un spécialiste.

FICELLE DE PAILLE DE LIN POUR GERBES

Nouveau procédé pour utiliser la paille de lin, autrefois brûlée après le battage.

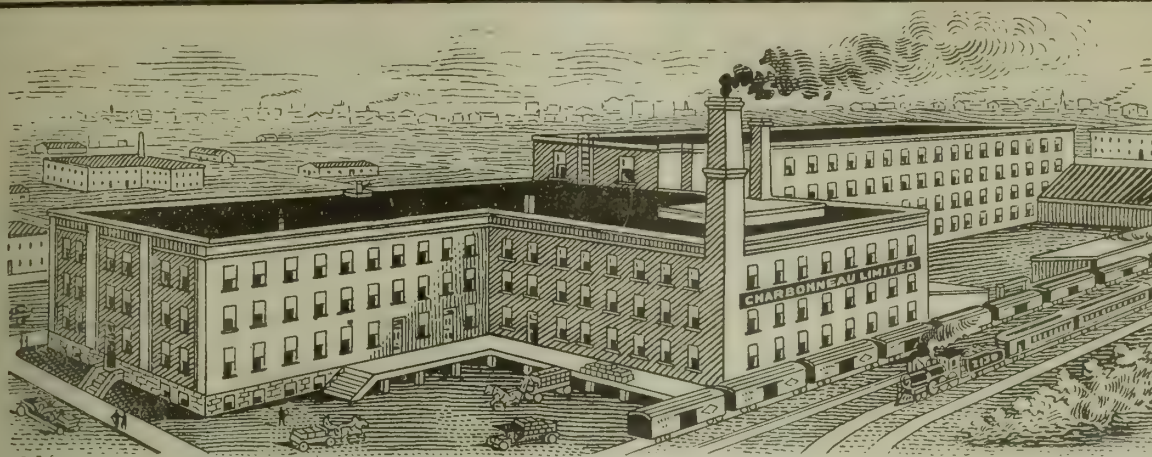
Une association appelée "The Flax Fibre Development Association," de Régina, Sask., annonce qu'elle a découvert un procédé pour fabriquer avec la paille de lin de la ficelle à gerbes et même des torsions pour la filature de cordages. Jusqu'à présent, la paille de lin des trois provinces des Prairies, formant une masse d'un million de tonnes par année, était brûlée après le battage.

On dit que la nouvelle ficelle, mise à l'essai l'automne dernier, a donné de meilleurs résultats que celle dont on se servait précédemment, et qu'elle liait parfaitement 99 pour cent des gerbes. Une compagnie co-opérative se forme pour fabriquer cette nouvelle ficelle.

NOTRE "SPECIAL"

Le dernier vendredi de ce mois nous publierons un numéro spécial du "Prix Courant", dont l'intérêt n'échappera à personne et qui traitera d'un sujet particulièrement passionnant pour nous, les Canadiens, celui de la Bonne Entente. Cette publication de luxe qui comportera un nombre respectable de pages, contiendra des articles singulièrement appropriés aux heures difficiles que nous traversons, et il ne fait aucun doute que l'impartialité qui présidera à cette étude sommaire aura pour effet de créer un sentiment mutuel de confiance entre les races qui forment la base de la nation canadienne, indépendamment de tous partis politiques ou autres organisations sociales. Nous espérons que l'effort tenté dans cette voie et qui vise à un but si utile pour notre pays, nous vaudra l'approbation de tous et que nous n'aurons pas fait en vain ce geste d'initiative.

Nos apprenons que la Martin-Senour Co., Ltd., vient d'acquérir l'usine de l'International Varnish Co., Toronto, et cette heureuse combinaison sera accueillie favorablement du commerce qui est accoutumé depuis longtemps déjà aux bons services qui lui sont assurés par le nouveau propriétaire de l'entreprise en question.



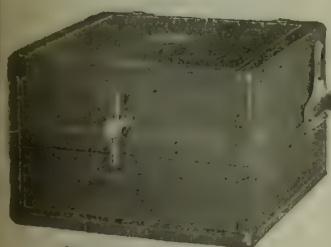
Le Beurre d'Erable à la Crème "Marque Imperial" de CHARBONNEAU est sans égal.

Les Biscuits Sodas "Crème de Ferme" de CHARBONNEAU sont en grande demande et se vendent rapidement.

Prompte livraison.

Demandez les prix à votre marchand de gros.

CHARBONNEAU, Limitée, 330 rue Nicolet, Montréal



"McCASKEY"
Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province de
Québec, J.-E. Bédard, Boite 12 Fau-
bourg St-Jean, Québec—E.-E. Pe-
court, 55½ rue King Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited
235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

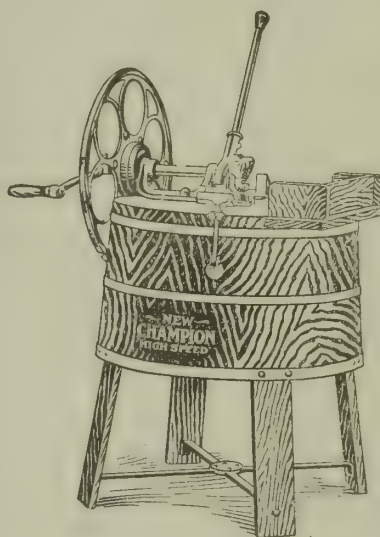
Une attention toute spéciale est portée aux com-
mandes reçues par la poste ou par téléphone.

**THOS. BIRKETT & SON CO.,
LIMITED**

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA, - - - CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189



La Laveuse Rapide la
plus Facile à Action-
ner est la

**Laveuse
"CHAMPION"**

**à Haute Vitesse de
MAXWELL**

Elle peut être ac-
tionnée par un le-
vier à main ou par
une roue à mani-
velle, ajustée à
l'arbre de couche
horizontal. La
cuve est faite de
Cypres Rouge,

bois qui dure toute la vie. Le système à exten-
sion pour fixer la tordeuse permet d'ouvrir pres-
que entièrement le dessus. Etagère fournie en
plus, si on le désire.

La laveuse "CHAMPION" a prouvé qu'elle
se vendait bien. Demandez les prix et autres
détails.

MAXWELLS LIMITED

ST. MARYS (Ontario)

Le Marché de l'Alimentation

LES SUCRES

Les sucres ont marqué une hausse de 25 cents les cent livres pour les qualités raffinées en ce qui concerne la marque Atlantic Sugar; les autres ont maintenu leurs anciennes cotations.

Les prix sont comme suit:

Les 100 livres	
Atlantic Sugar Company,	
extra granulé	\$8.65
Acadia Sugar Refinery, ex-	
tra granulé	00.00
St. Lawrence Sugar Refine-	
ry	8.40
Canada Sugar Refinery . . .	8.40
Dominion Sugar Co., Ltd.,	
crystal granulé	8.40

Pour livraisons dans les districts de la Cité de Montréal, ajoutez 5c au prix de raffinerie ci-dessus, pour achats par marchands de gros.

Pour sacs de 50 et 25 livres, ajoutez 10c aux 100 liv., pour sacs de 20 livres, ajoutez 15c les 100 livres; pour sacs de 10 livres, ajoutez 20 cents les 100 livres; pour cartons de 5 livres, ajoutez 25c les 100 livres; et pour cartons de 2 livres, ajoutez 30 cents les 100 livres.

LES BOCAUX A FRUITS EN .. HAUSSE — LES BLEUS A LAVER EGALEMENT ..

Des hausses ont été notées dans les bocaux à fruits évaluées à 75 cents par douzaine. Les Imperial gem se vendent à présent, sur la base suivante: pts., \$10.50, qts., \$15.00 et ½ gal., \$14.00. Dans les grandeurs de mesure impériale, les chopines sont à \$11.00; les quarts à \$12.00 et les ½ gall., à \$14.00. La marque Perfection, dans ces trois grandeurs se vend à \$11.50, \$12.00 et \$16.25 la douzaine respectivement.

Le bleu à laver a enregistré une avance considérable et est coté par un gros marchand, à 20c la livre; le Reckitt à 22c et le Challenge, à \$0.14½c.

LE CRISCO, LE BEURRE DE PEANUT ET LA CHICOREE EN HAUSSE. — LE CAM- PHRE, LES MOUTARDES

Le Crisco a marqué une hausse

cette semaine, et se vend à présent à \$10.80 la caisse, en toutes grandeurs. Ceci représente une hausse de 15c la caisse. Le beurre de Peanut pour lequel il y a une très forte demande, se vend à 27 cents la livre. La chicorée canadienne est en hausse, à 30c la livre, ce qui représente une avance de 8 cents. Le camphre est rare et en quart, se vend actuellement à 40c la livre. Les moutardes se maintiennent fermes et sont à 70c la livre, pour les ¼'s, 66c pour les ½'s et 65c pour les une livre.

LES FEVES — LES POIS

Le ton du marché pour les fèves est très fort et il y a probabilité de prix plus élevés. Quelques approvisionnements de fèves japonaises triées à la main ont été reçues et d'autres sont en route. Elles se vendront de \$8.50 à \$9.00 le boisseau.

Nous cotons:—

Fèves canadiennes,		
triées à la main, le		
boisseau	9.50	10.50
Fèves d'Ontario, nou-		
velle récolte, 3 à 4 li-		
vres	0.00	8.15
Fèves de Colombie An-		
glaise	0.00	8.16
Fèves canadiennes, 3		
lb. pickers, le boiss.	9.00	9.50
Fèves canadiennes, 5		
lb. pickers, le bois	7.40	8.00
Yellow Eyes, la livre	0.00	0.14
Rangoon beans, le		
boisseau	7.00	7.50
Lima, la livre	0.00	0.20
Chiliennes, la livre . .	0.00	0.14½
Pois à soupe, blancs,		
le boisseau	5.00	5.50
Pois, splits, nouvelle		
récolte, sacs de 98		
livres	11.00	11.25

LES LEGUMES

Les caractéristiques de la semaine sont un déclin sur plusieurs lignes de légumes et un ton plus ferme pour la laitue Boston. Les pommes de terre de Montréal, se vendent de \$1.60 à \$1.75 le sac, mais les variétés du Nouveau-Brunswick continuent à se vendre de \$2.00 à \$2.25 le sac. Il y a

eu un sentiment plus faible pour les oignons rouges qui se vendent à 75c le sac. Le chou est un peu plus ferme à 25c le bbl. Les nouveaux concombres sont sur le marché à \$2.50 la douzaine. Les fruits sont toujours en bonne demande et les prix sans changements.

LES OEUFS

Le ton du marché de Chicago pour les oeufs frais est assez ferme à la récente baisse de prix, et on a coté 36½c la douzaine. Au Canada, il y a eu une bonne demande, dans le gros, pour petits lots et des ventes d'oeufs français canadiens et américains se sont faites à 50c la douzaine.

LE MARCHE LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été plus faible cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No. 3	1.08½
Avoine d'alimentation No.	
1	1.06
Avoine d'alimenta-	
tion No. 2	1.03½
Avoine blanche d'Ontario	
No. 2	1.08
Avoine blanche d'Ontario	
No. 3	1.04
Avoine blanche d'Ontario	
No. 4	1.03

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Alphée Roger . . .	La Cité de Montréal
Louis Paradis . . .	C.P.R.
Herbert Mower . .	Can. Tube & Iron Co.
Mathias Antoine	Arthur Piché
.	M. S. Magnan
Zéphirine Saint-Cyr	Locom. Works
Louis Riopel . . .	Mtl. Tramways Co.
J. U. Beaupré
.	The Monarch Elec. Com.
Alfred Roch . . .	J. A. Brosseau, Ltée
Hervé Garand . . .	Cie du G. T.
Oscar Descont . . .	G. T. R.
Ludger Primeau
.	Munition Metal Product
J. E. Renaud . . .	Lamontagne Ltée.
Henri de L. Hardwood
.	Canada Cement Co.
Roméo Saunders . .	Redmond Co., Ltd
Geo. Lafontaine . .	C. P. R.
Stanislas Pichette .	C. P. R. Angus
Alfred Corbeil . . .	G. T. R.
A. Comeau	C. P. R.
Alphonse Major . .	Roy
Chs. Leroux . . .	C. P. R. Shop Angus



La Loi Fédérale d'Impôt de Guerre

Sa Portée et Son Application

La Loi Fédérale d'Impôt de Guerre, sanctionnée durant la dernière session du Parlement, étant maintenant en vigueur, tous ceux qui sont imposables aux termes de cette loi doivent fournir le ou avant le 31 mars 1918, les états prescrits pour l'année 1917.

La loi stipule que, sur le revenu pour 1917 de toute personne domiciliée ou demeurant ordinairement au Canada, il sera fixé et payé une taxe pourvu que le revenu excède \$1,500 dans le cas des célibataires, veuves et veufs sans enfants dépendant d'eux, ou que le revenu excède \$3,000 dans le cas de tous autres individus.

Les Corporations et sociétés anonymes au Canada, quel que soit leur mode de constitution ou leur organisation, paieront la taxe normale sur tout revenu excédant \$3,000. Il est loisible de se baser sur l'année sociale des corporations ou sociétés anonymes.

Obligations immédiates de chacun. — La loi vous requiert de remplir en triple exemplaire un ou plusieurs des cinq formulaires spéciaux énumérés ci-dessous. Lisez les explications concernant les formulaires disponibles et constatez ensuite quel est celui, ou quels sont ceux qui s'appliquent à votre cas particulier. N'omettez pas de faire trois copies. Vous en conserverez une et, pour ce qui est des formulaires T1 et T2 vous remettrez les deux autres copies à l'inspecteur des contributions de votre district. Quant aux formulaires T3, T4 et T5 deux copies sont à déposer chez le Commissaire des Contributions à Ottawa.

Pénalités. — Le défaut de faire la déclaration rend passible sur condamnation sommaire d'une amende de cent dollars par jour de retard. Toute personne faisant dans l'espèce une fausse déclaration au Ministre des Finances sera passible sur condamnation sommaire, d'une amende n'excédant pas dix mille dollars ou d'une peine de six mois d'emprisonnement, ou encore de l'amende et de l'emprisonnement.

FORMULAIRES A REMPLIR ET A DEPOSER

Particuliers. — Le formulaire T1 est à l'usage de tous particuliers ayant le revenu stipulé. Complétez les pages 1, 2 et 3, mais ne faites aucune marque sur la page 4. En faisant le détail des dividendes touchés citez la somme reçue de chaque société, en classant séparément les sociétés canadiennes et étrangères.

Les compagnies, comme telles, n'ont pas besoin de remplir les formulaires; mais les particuliers formant les compagnies doivent le faire.

Les Corporations et Sociétés Anonymes doivent remplir le formulaire T2 montrant le revenu total. Le montant payé durant l'année au Fonds Patriotique et à la Croix Rouge Canadienne et autres fonds de guerre approuvés devrait être montré sous la désignation: exemptions et déductions. Un bilan financier devrait aussi être attaché. En donnant les détails des dividendes reçus, stipulez le montant reçu de chaque compagnie, énumérant les sociétés canadiennes et étrangères séparément.

Les Fondés de Pouvoirs, Exécuteurs Testamentaires, Administrateurs de Successions et Liquidateurs se servent du formulaire T3 pour détailler comment répartir le revenu afférent à chaque individu, personne civile, succession ou biens en tutelle pour lesquels ils sont gérants. Un formulaire est nécessaire pour chacune des propriétés en cause. Les totaux des revenus sont à indiquer aussi bien que leur répartition.

Patrons. — Au formulaire T4, les patrons inscriront la liste des noms de leurs employés et aussi les sommes payées à chacun comme salaire, prime, commission ou autre rémunération, quand la somme totale de la rétribution individuelle pour l'année 1917 du calendrier était de \$1,000 ou davantage. Ceci s'applique à toutes les classes, indépendamment du nombre des employés.

Les Sociétés fourniront la liste de leurs Actionnaires. — Les Corporations et les Sociétés Anonymes dresseront sur le formulaire T5, la liste de ceux de leurs actionnaires au Canada, auxquels des dividendes ont été versés durant l'année 1917 du calendrier, avec indications des montants de dividende et des primes versées à chacun.

N'attendez pas jusqu'à la dernière minute. Procurez-vous dès maintenant les formulaires voulus et faites que votre déclaration soit exacte et complète.

On peut obtenir des formulaires chez les Inspecteurs des Contribuables dans chaque district, ou de tous les maîtres de Poste dans les principaux centres.

La taxe postale doit être payée sur toutes lettres et tous documents envoyés par la poste à l'Inspecteur des Contributions.

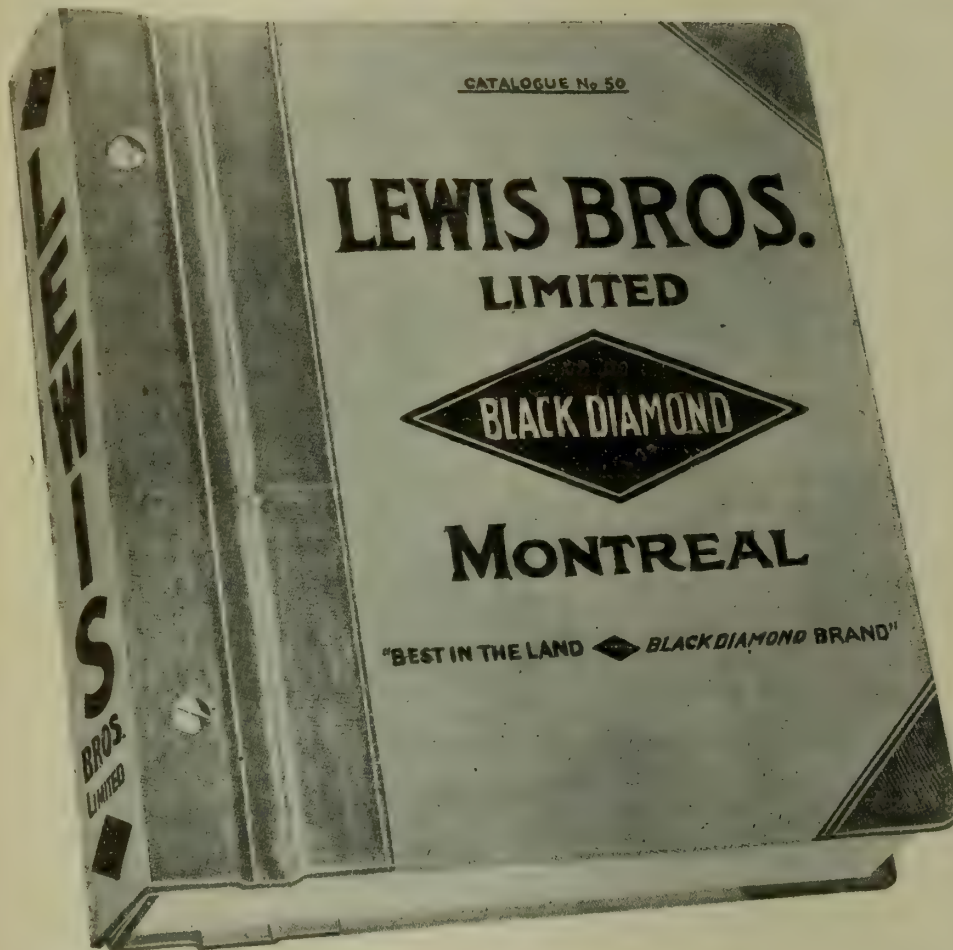
Département des Finances, Ottawa, Canada

EVARISTE ROUCHETTE, Inspecteur des Taxes, 76 rue Saint-Pierre, Québec, P.Q.

PETER F. McCAFFREY, Inspecteur des Taxes, Bâtisse du Bureau de Poste, Montréal, Qué

AVIS

Voici le Livre des Articles qui se vendent le plus



Cela signifie
de l'argent

pour le marchand
de quincaillerie.

Vous devriez encourager vos clients à consulter ce livre.

Placez-le dans l'endroit approprié et bien en vue; attirez sur lui l'attention des visiteurs et vous

VENDREZ DES MARCHANDISES
qui, autrement ne vous auraient pas été demandées.

ESSAYEZ CELA

N'OUBLIEZ PAS que nos voyageurs reçoivent plein crédit pour les commandes reçues par correspondance.

Vous voulez le meilleur service possible de commandes par malle. **ESSAYEZ-NOUS.** Les retards signifient des ventes perdues.

Une copie de ce livre devrait être entre les mains de tout marchand actif.

Donnez à vos clients un service véritable.

LEWIS BROS., LIMITED, MONTREAL.

Toute ce qui se fait en quincaillerie.

Fournitures pour Entrepreneurs de Chemins de Fer et Plombiers

Articles de Sports, Coutellerie, Toiture Préparée, Peintures et Vitre.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES RATEAUX A FOIN EN BOIS — LES PELLES A NEIGE

Les lignes régulières de râtaux à foin en bois ont subi une nouvelle hausse et se vendent à présent 5c de plus qu'avant. Il y a aussi une hausse sur les prix des pelles à neige Victor, répondant à une augmentation approximative de 15 pour cent, l'escompte à présent, étant de 30 pour cent.

UNE LIGNE DE FUSILS EN HAUSSE

Il y a eu une hausse cette semaine, dans les prix des fusils. Cette hausse s'applique à la marque Iver-Johnson et aux modèles à barillet simple seulement. La hausse est de 50c chaque, ce qui porte le prix du modèle à éjecteur automatique, à \$9.60 et du modèle sans éjecteur à \$9.15.

L'HUILE DE CHARBON ET LA GAZOLINE

Il y a eu de bonnes affaires faites en huile de charbon et en gazoline, et les prix se maintiennent comme suit: Gazoline, 32½ cents le gallon; huile de charbon, Royalite, 17 cents; Polarine, 20c, et Electrol'ne, 20 cents.

LES CLOUS ET BROCHE

De bonnes affaires se sont faites en clous et broche, et les commandes de la campagne ont été plus nombreuses et meilleures que celles de la ville. Il y a eu un bon lot de commandes de la part des marchands, pour livraisons au printemps et celles-ci seront exécutées sans retard semble-t-il. Les clous coupés sont à \$5.60; les clous de broche à \$5.25 et le fil de fer mou se vend au prix de base de \$6.25.

NOUVELLE LISTE DE PRIX POUR LA VITRE, EN HAUSSE D'ENVIRON 20 P. 100

La hausse prévue sur la vitre a prit effet. Elle s'applique aux différentes pesanteurs de vitres en caisse. Le changement de liste est considérable, et l'escompte a été augmenté et les prix nets avancés d'environ 20 pour 100. En addition à la revision des prix sur les pesanteurs de 16 et 21 onces, une nouvelle liste de prix net a été donnée pour les 26 onces, et ces prix sont comme suit: — pour caisses de 100 pieds et plus jusqu'à 25 pouces, \$19.86; de 26 à 40 pouces, \$21.48; de 41 à 50 pouces, \$25.85; de 51 à 60 pouces, \$26.52; de 61 à 70 pouces, \$28.14; de 71 à 80 pouces, \$30.36; de 81 à 85 pouces, \$33.30; de 86 à 96 pouces, \$35.76; de 91 à 95 pouces, \$36.48; de 96 à 100 pouces, \$42.78; de 101 à 105 pouces, \$47.58; de 106 à 110 pouces, \$53.16. Ces

Nouvelle Scie à double service de DISSTON patentée

CETTE SCIE A MAINS DISSTON D 17, A DOUBLE SERVICE, est supérieure de beaucoup à tout autre modèle produit pour usage dans les lourds travaux de construction de toutes espèces — charpentage de maisons, étayage d'égouts, confection de formes pour bâtisse en ciment, travaux de chemins de fer, travaux de moulage, ouvrages de ferme, et, en fait pour tous usages généraux.

La combinaison des dents passe-partout et des échancrures avec les filets très profonds, permet à cette scie de couper de long en large, de fendre ou de couper en

diagonale
à travers le
grain, avec facilité
et rapidité.

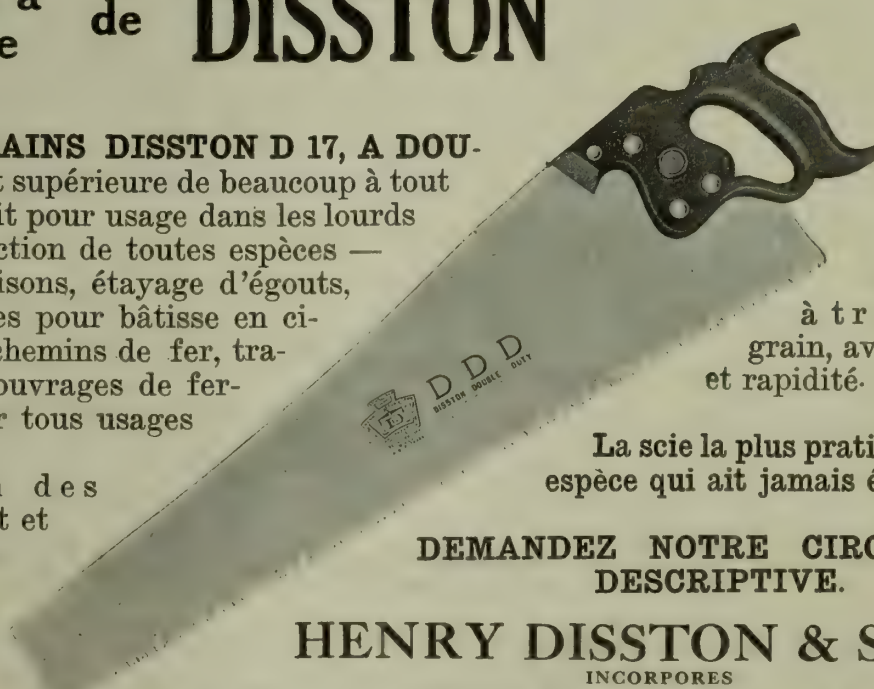
La scie la plus pratique de son espèce qui ait jamais été faite.

DEMANDEZ NOTRE CIRCULAIRE
DESCRIPTIVE.

HENRY DISSTON & SONS,
INCORPORES

Manufacture des Scies Keystone, Outils, Acier et Limes
PHILADELPHIE, E.U.

Usines Canadiennes : TORONTO, CANADA



FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H BARNETT COMPANY,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

prix sont nets au commerce. Des
revisions en hausse sur les vitres
de fantaisie ont été également fai-
tes.

L'HUILE DE LIN EN HAUSSE

Le marché de l'huile de lin a
marqué une fermeté qui s'est tra-
duite par une hausse nouvelle,
portant les prix aux niveaux
suivants:

Huile de lin Le gallon Impérial
Brute Bouillie
Par 1 baril seu-
lement. . . 1.80-1.87½ 1.82-1.89½
5 à 9 barils
10 à 25 barils

LA TEREVENTHINE

La térébenthine a plutôt ten-
dance à la baisse. Nous cotons:
Térébenthine Le gallon Impérial
5 liv. et plus . . . \$0.69 \$0.72
Lots de 1 baril . . . 0.72 0.75
Petites quantités 0.83

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile ac-
cuse une hausse de 50 cents les 100
livres, ce qui donne les cotations

suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.-
00 les 100 livres; lots d'une ton-
ne, \$15.50 les 100 livres, et plus
petites quantités, \$15.85 les 100
livres.

LE MASTIC

En vrac, casks, \$4.10 les 100 li-
vres, en barils de 25 et 100 livres;
\$4.95 les 100 livres, et mastie
bladder en barils, \$5.20 les 100 li-
vres.

TOLES ET METAL EN FEUIL- LES

Les cotations de la tôle et du
métal en feuilles semblent être
quelque peu plus favorables et
stimulent les achats.

Nous cotons:
Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres
Calibre 10	\$8.00 \$11.50
Calibre 12	8.65 10.50
Calibre 14	8.80 7.90
Calibre 16	9.00 8.00
Calibre 22-24	9.40 7.85
Calibre 26	9.45 7.90
Calibre 28	0.00 8.00
Calibre 10¾ onces	
(Anglaises)	10.55 10.75
Tôle galvanisée.	
10¾ onces	\$10.00

Calibre 28	9.65
Calibre 26	9.25
Calibre 22 et 24	9.05 10.45
Calibre 20	10.30
Calibre 18	8.85
Calibre 16	8.70

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur
les prix demandés pour les pro-
duits de fer et d'acier. Il n'y a
qu'un changement signalé dans
les prix qui s'applique à l'acier
fondu Black Diamond coté à pré-
sent: 20 cents-21 cents contre l'an-
cien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:
Montréal.

Fer en barre commun, les	
100 livres	\$4.55
Fer raffiné, les 100 livres	4.80
Fer pour fers à cheval, les	
100 livres.	4.80
Fer de Norvège	11.00
Acier mou	5.05
Acier bandé	5.05
Acier sleigh shoe	5.05
Acier tiré	5.25
Acier Toe Calk, les 100	
livres	5.95
Acier, outils de mine, la li-	
vre	0.17½ 0.19

METAUX EN FEUILLES

CUIVRE,

PLOMB,

ZINC

Tôle Noire en Feuilles
toutes les tailles et tous les calibres

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2
et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler
et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Ta-
pissier et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et
Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et
"Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau
et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliet-
te, Qué.

Le "CHAMPION" de plus en plus populaire

Messieurs les Marchands nous vous invitons à placer de bonne heure vos commandes pour ce jouet, dont les demandes sont nombreuses et considérables, car si vous attendez la saison occupée vous courez le risque d'être retardés, et comme il vous faudra vous procurer cet article pour faire face à la concurrence, placez dès maintenant vos commandes afin de les recevoir à temps.

CADERES, MOULURES ET MIROIRS.**CHAMPION**

Nous désirons également faire savoir à Messieurs les Marchands-Généralistes que pour fabriquer cette spécialité, nous ne négligeons en rien nos lignes régulières de Cadres, Moulures, Miroirs, etc.

En dépit de l'augmentation continue du prix des matériaux entrant dans la confection des moulures, nous vendrons durant les prochains quinze jours 600 pieds de moulures assorties, dorées Circassien et imitation de chêne, pour \$27.00, comme suit:—

200 de moulure d'un pouce de largeur, à \$3.00 — \$6.00.

200 de moulure 1½ pouce de largeur, à \$4.50 — \$9.00.

200 de moulure 2 pouces de largeur, à \$6.00 — \$12.00.

Il va sans dire que nous ne pouvons pas promettre

de continuer ces prix indéfiniment, mais nous désirons faire connaître nos marchandises et pour ce, ferons quelque sacrifice.

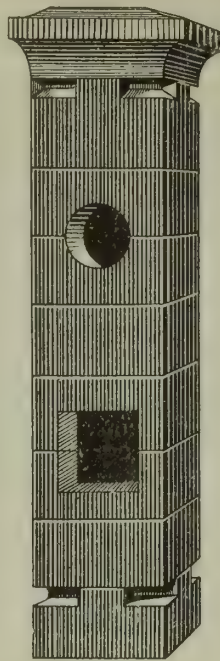
Demandez nos échantillons de moulures, lesquelles nous envoyons gratuitement.

Demandez aussi nos prix pour les cadres et les miroirs "shock" (seuls ou encadrés).

LA CIE. WISINTAINER & FILS, INC.,

Manufacturiers-Importateurs

58-60 Boulevard Saint-Laurent, (près rue Craig).
Telephone Main 5082. **MONTREAL, QUE.**



**PARFAITE
IMPERMEABLE
DURABLE**

La cheminée est plus qu'une "commodité", c'est une nécessité, car on ne peut vivre sans feu.

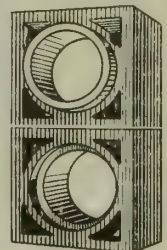
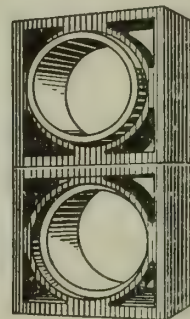
La Cheminée "Perfection"

est celle qui est la plus solide et la plus économique.

Vendez-la à vos clients, nous vous réservons un bon profit.

C. E. Laflamme

MANUFACTURIER
ST-JEROME, P.Q.



CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

PRODUCTEURS D'ORIGINE ET DISTRIBUTEURS DE

POMPES

Citernes, Styles et Grandeurs Variés.

POMPES à puits, piston et levier s'adaptant pour usage à main ou à moulin à vent.

Produites par

THE JAMES SMART PLANT

BROCKVILLE, ONT.

Succursale: WINNIPEG, MAN.



“AYEZ L'OREILLE AUX ECOUTES”

Les grandes quantités de ciment employées dans la construction des chemins devraient porter toutes les personnes qui vendent du Ciment Canada à s'intéresser au Mouvement des “Bons Chemins.”



“Ayez l'oreille aux écoutes” pour savoir ce qu'on projette de faire au sujet de nouvelles routes dans votre localité. Le commerçant qui nous informe du projet de construction d'une nouvelle route, ou de n'importe quels travaux publics projetés dans lesquels doit entrer du ciment, peut être sûr d'avoir notre entière coopération. Rappelez-vous qu'il y a beaucoup d'argent à gagner pour vous sur les commandes importantes pour travaux en béton dans votre localité. Nous faisons une grande publicité afin d'augmenter l'usage du béton. Faites-vous tout ce que vous pouvez?

CANADA CEMENT COMPANY, Limited
86 HERALD BUILDING, MONTREAL

Broquettes pour Tout le Monde

Ajusteurs d'auto
Ajusteurs de voitures
Manufacturiers de
paniers

Poseurs de tapis
Manufacturiers de
chaussures
Ebénistes

Têtes qui ne se détacheront pas du corps du clou
et pointes qui justifieront toutes exigences.

The Steel Company of Canada,
MONTREAL LIMITED HAMILTON

The World-Famous

SIMONDS

Crescent-Ground

**CROSS-CUT
SAWS****MADE IN
MONTREAL****Vendez
les Scies Simonds**

car elles donneront à votre client un meilleur service que n'importe quelle autre marque de scies. Elles coupent facilement et scient vite. Fabriquées avec de l'acier spécial Simonds gardant son taillant. Chaque scie est garantie. Achez-en de votre fournisseur en gros ou écrivez à

Simonds Canada Saw Co., Limited

RUE ST-REMI et AVENUE ACORN,
MONTREAL, Qué.

Vancouver, C. A. ou St-Jean, N.B.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 37

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA



“LIFE-BUOY”

UNE MARQUE DE CHAUSSURES EN CAOUTCHOUC AVEC
UNE QUALITE UN PEU AU-DESSUS DE LA MOYENNE

ATTENDEZ notre voyageur qui passera vous visiter, avec une ligne complète d'échantillons “Life Buoy”, de Qualité Supérieure, avant de placer vos commandes pour vos besoins de caoutchoucs pour l'automne. Il se fera un plaisir de vous dire pourquoi ces articles sont votre meilleur achat pour la prochaine saison.

Nos entrepôts de Montréal et de Québec seront à l'avenir sous la direction de Monsieur O. H. Hymmen, qui est des plus favorablement connu dans le commerce de la Chaussure en Caoutchouc de la province. Des stocks nouveaux complets seront tenus aux deux entrepôts, de manière à répondre, comme il convient à vos besoins. Nous serons heureux de recevoir vos demandes de renseignements.

The Kaufman Rubber Co., Limited

MONTREAL—310 rue Craig Ouest
QUEBEC—615 rue St-Valier

*Adressez-vous à l'entrepôt
le plus proche.*



NOUVELLE EMISSION

\$6,900,000**Obligations de Remboursement, Payables en
Or, à 6%, à Cinq Ans****CITE DE MONTREAL**

Datées du 1er décembre 1917 Echéant le 1er décembre 1922

Intérêt payable semi-annuellement le 1er juin et le 1er décembre.

Principal et intérêt payables en or, au bureau du Trésorier de la Cité
de Montréal ou à l'Agence de la Banque de Montréal,
à New-York.

Obligations à coupons émises en dénominations de \$100, \$500 et
\$1,000.

EMISSION AU PAIR

Il sera payé l'intérêt de six mois complets, le 1er juin 1918.

Ces obligations rapportent donc à l'acheteur un
intérêt net d'à peu près 6½%.

LA BANQUE DE MONTREAL, agent financier de la Cité de
Montreal, est autorisée à offrir en vente au public, pour le compte
de la Cité, les obligations ci-haut, au pair, sans intérêt accru, le
montant devant en être payable en entier le 8 avril 1918, sur
livraison des dites obligations à toute succursale de LA BANQUE
DE MONTREAL, au Canada, ou à toute autre banque que le sous-
cripteur designera, ou à l'Agence de LA BANQUE DE MONTREAL
à New-York ou à Chicago.

Cette émission doit servir à rembourser un montant égal de
billets de la Cité de Montréal, à 5%. L'émission primitive a été faite
en anticipation d'un emprunt à long terme pour l'exécution de
travaux publics.

A partir du 25 février 1918, les demandes d'obligations seront
reçues par LA BANQUE DE MONTREAL, A MONTREAL, ou par
ses succursales. Cette offre est susceptible d'être retirée le ou avant
le 18 mars 1918.

Les demandes devront être adressés à

LA BANQUE DE MONTREAL, A MONTREAL

et devront contenir toutes les instructions nécessaires: l'endroit où le
souscripteur désire prendre livraison des obligations et en effectuer
le paiement et les dénominations d'obligations préférées.

Cette émission est faite avec l'approbation du Ministre des
Finances, à Ottawa.

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855

Capital versé \$4,000,000

Fonds de réserve 4,800,000

Siège Social, - - - Montréal

A part de ses 98 branches au Canada la Banque Molsons a des agents et des représentants dans la plupart des principales parties du globe, offrant ainsi à ses clients toutes les facilités de transactions dans toutes les contrées du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis, et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRI ME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terrebonne.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

Avis est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars et trente cents par action, sur le capital de cette institution, (65% versé) a été déclaré et sera payable à son bureau principal à Montréal, le et après mardi, le deux avril prochain, aux actionnaires enregistrés le quinze mars prochain à trois heures p.m.

Par ordre du conseil de direction,

A. P. LESPERANCE,

Gérant.

Montréal, le 25 février 1918.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No. 57

AVIS est, par les présentes, donné qu'un dividende de UN ET TROIS-QUARTS POUR CENT (1¾%), étant au taux de sept pour cent (7%) l'an, sur le capital payé de cette institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 mars 1918, et sera payable au Bureau-Chef de la Banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour d'avril 1918, aux actionnaires enregistrés dans les livres le 20 mars courant.

Par ordre du Bureau de Direction,

TANCREDE BIENVENU,

Vice-président et gérant général.

Montréal, 1er mars 1918.

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

Montréal, le 13 mars 1918.

On a fait aujourd'hui 259,000 actions, 372,000 hier et 376,000 lundi. Pour peu que cette régression s'accroisse, le marché ne tardera pas à entrer en sommeil et chez les agents de change il faudra bientôt parler bas, de crainte de l'éveiller. Même il est permis de prévoir qu'un jour il deviendra difficile de fournir des précisions sur un marché qui aura cessé d'exister. Et ainsi il n'est rien de tel pour en démontrer l'absurdité que de pousser un raisonnement à l'extrême.

La Bourse a connu d'autres périodes de ralentissement dont chacune a été suivie d'un réveil. C'est pourquoi il est permis de prévoir qu'elle sortira de celle-ci et plus tôt qu'on ne le pense. Les mouvements de Bourse ne durent pas indéfiniment, et si la fluctuation porte parfois les cours à l'extrême, une force irrésistible tend toujours à les ramener à la normale. De par leur nature même, les valeurs sont mobiles et les courants qui les emportent sont changeants. La stagnation du marché constitue un état anormal de la Bourse, contraire à sa nature même.

A Wal Street on attribue cette période ennuyeuse à l'attente de la passation de la loi sur les chemins de fer et de celle qui constituera enfin le War Finance Corporation. Mais lorsque la Bourse attend pour agir dans un sens ou dans l'autre que les bavards de la politique ne se soient tus, il faut qu'une certaine quantité d'eau passe sous les ponts avant que les flots de leur éloquence se soient taris. On peut toutefois inférer du fait que l'imbroglio actuel a eu un commencement, qu'il aura aussi une fin, et même que celle-ci est prochaine. Les deux projets de loi en effet peuvent être votés d'un jour à l'autre, et alors il suffira d'une bonne nouvelle du relèvement du prix de l'acier, d'un vent d'optimisme pour déclencher la reprise qui ne peut indéfiniment se faire attendre.

BRYANT, DUNN & CO.

LES MANUFACTURIERS DE PAPIER A JOURNAL

Une conférence des principaux manufacturiers de papier à journal a eu lieu au Ritz-Carlton, où ils ont pris connaissance des rapports présentés par leur représentant légal à Ottawa. Le résultat de cette conférence a été la décision prise d'accéder aux désirs du commissaire Pringle qui leur demande de continuer à fournir le papier aux journaux canadiens.

Les manufacturiers sont persuadés que le gouvernement agira de manière à améliorer les conditions existantes qui les ont forcés à prendre la détermination de cesser de fournir le papier aux journaux, mesure qu'ils ont jugée impérieuse pour sauvegarder leurs propres intérêts.

LES TARIFS DES CHEMINS DE FER

L'on s'attend à ce que le gouvernement fasse connaître, cette semaine, sa décision au sujet des tarifs des chemins de fer. Il est pratiquement certain que le gouvernement ratifiera l'augmentation de 15 p.c. tant pour le fret que pour les passagers fixée par la Commission des Chemins de fer. L'on sait que la mise en vigueur de cette mesure avait été suspendue jusqu'au 15 mars.

LA CONSTRUCTION NAVALE ESSENTIELLE A LA GUERRE

Des négociations se poursuivent entre les Etats-Unis et les alliés pour faire exempter les sujets des alliés qui travaillent actuellement dans les chantiers maritimes américains. Les Etats-Unis désirent faire reconnaître la construction des navires comme essentielle à la guerre. Environ 250,000 Anglais et 60,000 Canadiens deviendraient propres au service en vertu de certains traités qui seront bientôt adoptés par le sénat. Ces traités permettent l'enrôlement des hommes de 20 à 40 ans et comprennent les meilleurs employés des chantiers maritimes. Leur enrôlement pourrait causer de sérieux retards à l'exécution du programme naval américain.

LES TRIBUNAUX (suite)

(Suite de la page 10)

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. Pearson v. P. Thomas, Saint-Henri d'Amherst, \$15.
H. Tochia v. M. Briglia, Maisonneuve, \$10.
Wilfrid Mason v. Eugénie Brennan, et Mme Maxime Lesage, Montréal, \$661.
Auguste Boulanger v. Nap. Germain, Montréal, \$156.
Hormidas Courtois v. N. O. Lalonde, Montréal, \$328.
Geo. Wood v. Norcross Bros. & Co., Montréal, \$125.
L. E. Jalbert v. C. Leroux, Montréal, \$225.
Le Séminaire v. Howard Potter, Montréal, \$752.

C. S. Wallace v. Amilia E. Dunn, Simon Silverman, Henry L. Silverman et A. B. Silverman, Montréal, \$2,056.
H. Desjardins v. Crédit Foncier Bas-Canada, Montréal, 1re classe.
Evariste Pigeon v. J. T. Mallette, Montréal, \$171.
Eliz. Dick v. Chas. Harper, Montréal, 1re classe.
J. H. Blumenthal & Sons v. H. R. Ritchey, \$15.
W. H. Christian v. J. Surprenant, \$32.
M.L.H. & P. Co. v. I. Feldman, \$24.
M.L.H. & P. Co. v. S. Rubin, \$81.
Kearney Bros. v. J. A. Griffiths, \$10.
Dom. Paint Works, Ltd. v. D. Mackay, \$98.
C. A. Beauchamp v. O. Thivierge, \$20.
H. Vosberg v. W. J. O'Connor, \$35.
A. Fortier esqual v. Norbert Rocheleau Jr., \$40.

Garmaise Inc. v. C. Brunet, \$12.
R. Benoit v. J. O. Clayton, \$40.
A. Laroche v. T. Dépatie, \$32.
A. Galarneau v. F. Robidoux, \$36.
R. Fournier v. A. Bougie, \$60.
W. A. Baker v. C. Duth, \$20.
L'Imprimerie Populaire Ltée v. Canada Electric Co., \$60.
E. W. Bush v. A. McLellan, \$13.
E. Beaudoin v. J. R. Trempe, \$29.
R. F. Botterell v. Geo. O. Léonard, Sweetburg, \$28.
L. Guisberg v. John Marcotte, Longueuil, \$25.
Crown Whip Co. v. Alb. Racicot, Boucherville, \$16.
J. W. Percival v. Ed. Schneider, Saint-Rémi, \$62.
Patenaude, Carignan, Ltée v. Téléphone Desmarais, Lachine, \$76.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL: MONTRÉAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS
39 rue S.-Sacrement
Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00
DEPOT AU GOU-
VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY
Bureau principal, - TORONTO

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président
W. B. MEIKLE
Vice-président et gérant général
C. C. FOSTER, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant



ASSURANCES

Cautionnements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

La Prévoyance

160 rue St-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1826

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701-9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union. MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

CONFLAGRATIONS ET LOIS DE CONSTRUCTION

Analyse des conflagrations au Canada. Réglementation des constructions dans les villes.

En examinant l'état des constructions des villes canadiennes, on trouve que toutes sont susceptibles de devenir la proie des flammes. Les dangers d'incendie sont imminents en un certain nombre de villes; en d'autres ils ont été mitigés par les constructions récentes; mais partout le feu est à craindre. Le pompier en chef de chaque service d'incendie tremble à la pensée d'être appelé à résoudre les problèmes, qui ont défié les efforts des services d'incendie aussi bien outillés que ceux de Montréal, Toronto et Ottawa. On peut dire que la plupart des villes du Canada se composent d'un ou de plusieurs groupes compacts de maisons de commerce bâties en pierre ou en brique et entourées de carrés de constructions presque toutes en bois. Les quartiers de commerce dans les petites villes ne renferment guère que des maisons en bois; les maisons d'habitation sont aussi pour la plupart en bois.

Les nouvelles constructions, érigées dans les quartiers commerciaux des grandes villes, sont ordinairement d'un type supérieur, mais souvent trop hautes en cas de grands incendies, pour être atteintes effectivement par l'eau. Les anciens édifices sont mal construits, ils sont en bois, ou en charpente de bois revêtue de brique. Plusieurs ont des espaces considérables sans séparation, ce qui favorise la marche du feu. Ça et là, parmi de bonnes et mauvaises constructions se trouvent des cabanes et masures en ruine, qui sont une menace constante pour les maisons voisines. Les planchers de la plus grande partie des édifices sont percés de nombreuses ouvertures non protégées, pour y faire passer des ascenseurs, des escaliers ou des prises de lumière. Les fenêtres d'une maison se trouvent vis-à-vis de celles de la voisine, sans aucun moyen de protection contre le

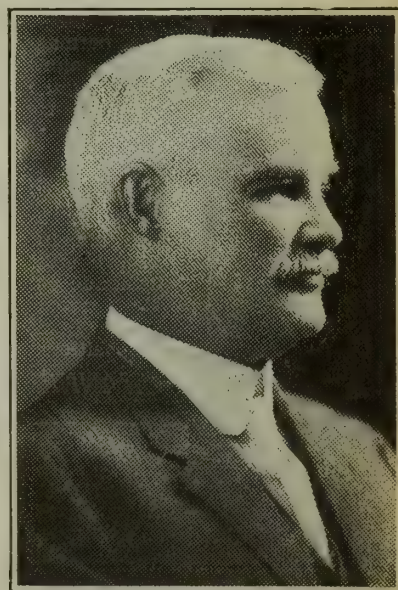
danger de l'extérieur. On a souvent ajouté à l'extérieur des corniches monumentales, des dômes inutiles, des toits en mansardes et d'autres matières inflammables, qui détruisent la valeur protectrice des murs de brique et de pierre.

En dehors des cités et des villes se trouve invariablement une zone de maisons construites de matériaux inférieurs et inflammables. Il faut, de temps à autre, agrandir l'enceinte de la ville proprement dite, et alors cette zone y est incorporée. Elle constitue aussi une menace permanente pour toutes les constructions qui l'avoisinent. Cette zone comprend généralement des maisons d'habitation, toutes rapprochées les une des autres ou faites de bois ou de charpente de bois revêtue de brique. De telles constructions sont défectueuses, car la plupart ont été bâties pour spéculation pure et simple. Au-delà de cette zone existe ordinairement une autre, où les maisons sont toutes de bois. Toutes ont été bâties sans que les constructeurs aient pensé à observer aucune loi ou règle établie à cette fin. Il arrive même souvent que, pour tirer le plus de profit possible du terrain, on a bâti beaucoup plus de ces logements par acre que ne le tolèrent les règlements. Ces subdivisions ne comptent aucune construction faite de matériaux ignifuges, et ne reçoivent que peu ou point de protection de la part des services d'incendie. Elles forment un problème par elles-mêmes et un danger pour les villes dont elles sont voisines. Un feu en pareils endroits activé par un fort vent, est très difficile à maîtriser. On ne peut l'éteindre que lorsqu'il a dévoré tout ce qu'il y a de matières inflammables; seul un espace ouvert quelconque, peut devenir une barrière naturelle, telle qu'une rivière, un parc ou un autre

terrain libre. Ces feux détruisent tout sur leur passage. La triste expérience de vingtaines de petites villes demande donc et justifie une législation qui régit toutes les formes de construction en dehors des enceintes municipales.

FEUX SUR LES FERMES

La protection des bâtiments de ferme contre le feu est un problème que l'on a rarement essayé de résoudre d'une manière pratique, sauf l'usage exceptionnel de matériaux ignifuges. Dans la petite ville de Hollandsburg, Ohio, les habitants et les cultivateurs dans un rayon de cinq miles ont formé une association conjointe, acheté un truck automobile muni d'extincteurs chimiques, d'échelles, etc., et tout a été disposé pour répondre aux appels, en toutes parties de cette circonscription. Si la chose réussit, elle se répandra partout.—"Industrial Canada."



M. T. B. MACAULY

Président de la Sun Life Assurance Company, dont l'assemblée annuelle a été tenue la semaine passée.

Table Alphabétique des Annonces

Anchor Cap. 11	Chaput & Fils, 5	Gagnon & L'Heureux . 10	McCormick Biscuit. . . . 5
Assurance Mont-Royal. 32	Charbonneau & Cie. . . 19	Garand, Terroux & Cie. 10	Montbriand, L.-R. . . . 10
Baker & Co. (Walter) . 8	Channel Chemical 34	Gillett Co. (Ltd.) E.-W. 14	Nova Scotia Steel Co. 30
Banque d'Epargne . . . 30	Church & Dwight 4	Gonthier & Midgley . . 32	
Banque d'Hochelaga . 30	Cie d'Assurance Mutuel- le du Commerce . . . 32	Handy Collection Asso- ciation 10	Paquet et Bonnier . . . 10
Banque Nationale . . . 30	Cie Impériale Enreg. . . 4	Hudon, Hébert 7	Pink 27
Banque Molson 30	City of Montreal Gold Bonds 29	Imperial Tobacco 15	P. Poulin et Cie 10
Banque Provinciale . . 30	Clark, Wm. 8	Jonas & Cie, H.	Rolland et Fils, J.-B. . 10
Barnett 24	Cluett, Peabody, 11	.. Couverture intérieure	St-Amour, Ernest 10
Benoit et De Grosbois . 32	Connors Bros. 14	Kaufman Rubber 28	St. Lawrence Sugar Co. 9
Borden Milk . Couverture	Couillard Auguste . . . 10	Laflamme, C. E. 25	Steel of Canada 26
Bowser 7	Corona Phonograph . . 13	Lake of the Woods . . .	Simmonds Saw 27
British Colonial Fire Assurance 32	Dionne's Sausages . . . 8 Couverture	Sun Life of Canada . . 32
Brodeur, A. 8	Disston Saw 23	La Prévoyance 32	Tanglefoot 17
Brodie & Harvie 8	Dom. Canners (Ltd.) . . 3	Leslie & Co., A. C. . . . 24	Taxe sur le Revenu . . 21
Brunet, J., Ltée 8	Dominion Glass Co., Ltd. 6	Lewis Bros. 22	United Shoe Machinery Co. (Ltd.) . Couverture
Canada Cement 26	Eddy, E. B. & Co. 9	Liverpool Manitoba . . 32	Western Ass. Co. 32
Canaad Life Assurance Co. 32	Esinhart & Evans, Ltd. 32	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8	Winnipeg Grocer 11
Canada Foundries 25	Fontaine, Henri 10	Maxwells, Limited . . . 19	Wisintainer & Fils . . . 25
Caron, L. A. 10	Fortier, Joseph 32	McArthur 24	York Mercantile 10
		McCaskey System 19	

Placez les Lignes Régulières en Vedette Dans Votre Magasin

Vos profits dépendent indirectement du bon vouloir de vos clients. Sans ce bon vouloir, vos affaires ne peuvent prospérer d'une façon permanente.

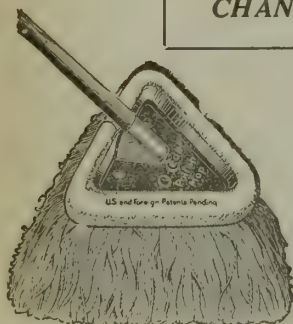
Pour gagner la clientèle durable de toute femme qui fait ses achats à votre magasin, il convient que vous comptiez largement sur les lignes régulières de marchandises — lignes qui assurent une valeur au client.

Les produits O-CEDAR sont parmi vos lignes régulières les plus profitables. Ils sont devenus courants comme résultat de leur qualité véritable, et de leur prix raisonnable. Leurs mérites sont connus; leur popularité va sans cesse en augmentant.

La publicité intensive tant pour la vadrouille à polir O-CEDAR que pour le poli O-CEDAR, a pour effet des ventes augmentant constamment. Vous pouvez obtenir votre part de cette demande en mettant en étalage ces produits dans votre magasin et dans votre vitrine.

Nous avons des accessoires spéciaux de vitrines pour vous aider à faire un étalage O-CEDAR. Demandez au voyageur de votre marchand de gros notre assortiment spécial et nos propositions gratuites.

CHANNELL CHEMICAL CO., LIMITED, 369 Avenue Sorauren, TORONTO

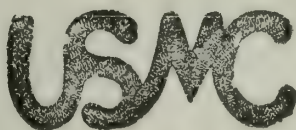


O-Cedar Polish

MACHINERIE DE CORDONNERIE

Pour tous Travaux depuis la mise
en Forme jusqu'au Finissage

TRADE



MARK

Systèmes Goodyear
pour Cousu-Trépointe et
Cousu - Chaussou

Machines "Consolidated"
à monter d'après la
Méthode Manuelle

Presses
à découper les Tiges
Modèles C.

Machines Rapides
"Standard"
A visser les semelles

Machines Davey à
cheviller bois
avec bigorne

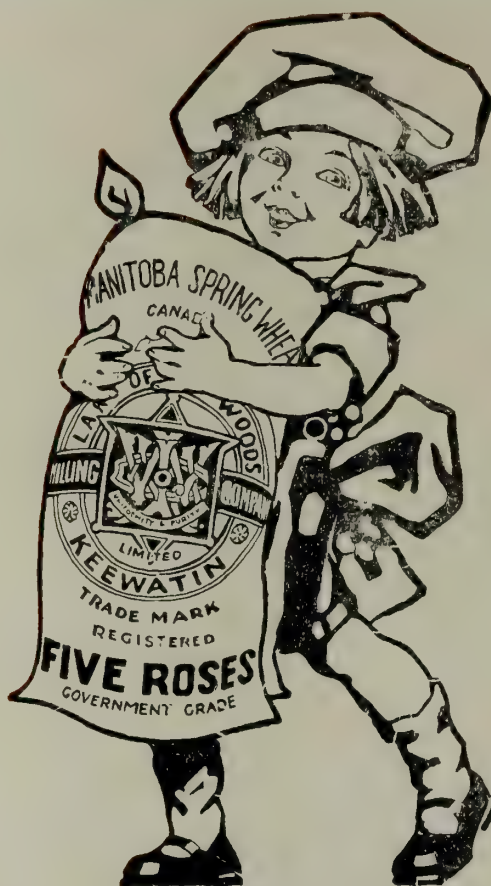
Machines à Enfoncer les clous protège-talon --- Machines
à Estamper, à Charger, à Poser, à Fraiser, à Gouger, à Verrer
et à Finir les Talons --- Machines à clouer "Loose Nailer" et
Machines à Bonbouter --- Machines à Cimentier, à Poncer et
à Parer --- Machines à Entoiler les Premières, "Série Gem" ---
Machines à Poser les Oeillets --- Oeillets, Cambrillons,
Brosses, etc. : : : : :

United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited
Montréal (Qué.)

90 rue Adélaïde Ouest
Toronto.

179 rue King Ouest,
Kitchener.

28 rue Demers,
Québec.



La Nouvelle Farine **FIVE ROSES**

Cette marque favorite est maintenant fabriquée selon les instructions du Gouvernement. Mais le nom "Five Roses" qui, pendant plus d'un quart de siècle, a été l'assurance positive de sa qualité supérieure, est encore votre protection. Ceux qui font usage de la farine **FIVE ROSES** "Marque Gouvernementale" sont assurés de la meilleure farine possible sous toutes conditions.

Vos clients peuvent fabriquer sans crainte leurs pain, gâteaux, poudings, et pâtisseries avec la nouvelle farine réglementaire. Tout en obtenant des résultats de première satisfaction, ils aideront ainsi à conserver la farine et le froment.

Les recettes contenues dans **LA CÉLÈBRE CUISINIÈRE FIVE ROSES** serviront sans modification essentielle à l'usage de la nouvelle farine **FIVE ROSES**, et la ménagère sera comme par le passé assurée de bons résultats.

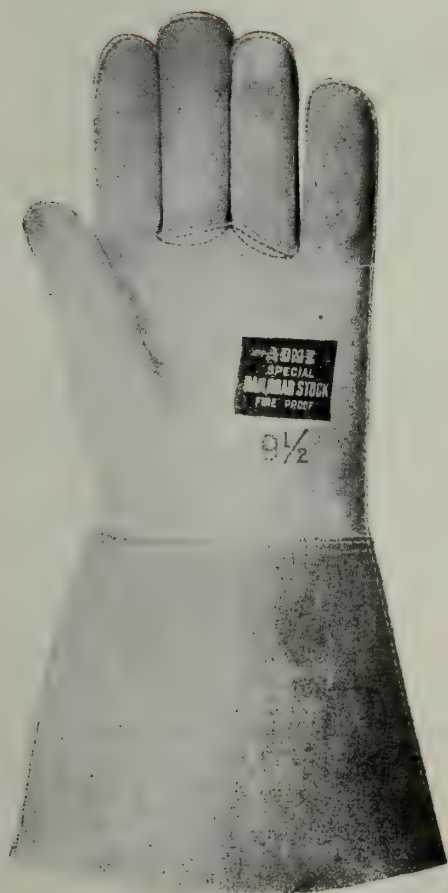
Lake of the Woods Milling Company Limited
Fabricants de Farine "Five Roses"
MONTREAL



en 1887

MONTREAL, vendredi 22 mars 1918

Vol. XXXI—No 12



Gants de Travail

Nos lignes sont insurpassables comme valeur et variété.

ACME
TRADE MARK

Ecrivez-nous pour échantillons et prix, si notre voyageur ne vous visite pas régulièrement.

Acme Glove Works
LIMITED

Rien de Meilleur

*pour aiguiser l'appétit et donner
du piquant à tous les mets que*

La Sauce Worcestershire

"Perfection" de Jonas

*D'une pureté absolue et ne contenant
que ce qu'il y a de mieux en fait d'épi-
ces elle est excellente pour assaisonner
la viande, le poisson, la soupe, la sala-
de, etc.*

Toutes les personnes qui en ont goûté
en redemandent

Ceux qui, dans le commerce de l'épicerie ont le plus d'expérience,
savent qu'en achetant

LES PRODUITS JONAS

ils font un excellent placement. Ils vous diront qu'en achetant

LES ESSENCES CULINAIRES DE JONAS
LA MOUTARDE FRANCAISE DE JONAS
LE VERNIS MILITAIRE DE JONAS

le marchand prouve qu'il sait acheter, car les produits de la marque
"Jonas" se vendent plus rapidement et en plus grande quantité que
tout autre produit similaire.

Les seuls articles profitables dans le commerce sont ceux dont la
vente n'immobilise pas le capital. Les marchandises qui restent sur
les tablettes ou dans quelque coin du magasin représentent un capital
mort qui se détruit de lui-même au lieu de se reproduire.

Avec les "Produits Jonas" la Vente et les Profits sont toujours
assurés. Acheter les Produits Jonas, c'est donc bien acheter.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest,

Montréal



Le Problème de l'Alimentation



Sera des plus aigües, cette année. Il concernera aussi bien le Canada que les autres parties du monde. L'économie doit être le mot d'ordre dans tous les foyers.

Les Fèves Rôties "Marque Simcoe"

(Avec Sauce aux Tomates)

sont riches en valeur nutritive et sont les plus économiques. Elles constituent un mets qui est également populaire parmi tous les membres de la famille et qui est partout bien accueilli comme succédané de la viande, pour les jours maigres.

Ayez en mains un bon stock de Fèves Rôties Simcoe, et recommandez-les à vos clientes.

Les différentes grosseurs de boîtes aident à la vente.



Dominion Cannery Limited

Hamilton - Canada

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WAITER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets, Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Étiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle-Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves

Corned Beef Compressé $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé1s. 4.45

Corned Beef Compressé2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé14s. 80.00

La doz.

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast1s. 4.45

Roast2s. 9.00

Roast6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.45

Boeuf bouilli2s. 9.00

Boeuf bouilli6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, éti-

quettes rouge et dorée, caisse de

66 livres, 4 douzaines à la caisse,

la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz.1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 dou-

zaines, la douzaine2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 dou-

zaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce

tomates, boîtes de 42 livres2.00



— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os1s. 4.95

Pieds de cochons sans os2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de

fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en

verre1s. 3.45



"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand." Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT
Manufacturiers LIMITED.

MONTREAL

Nouvelle
forme
ajustée



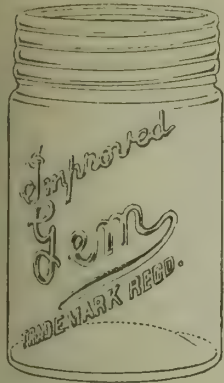
Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX
FAUX-COLS
ARROW

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants Montréal



Faits au Canada



C'est le moment de Commander vos Bocaux

On ne saurait trop recommander aux marchands de s'approvisionner de bonne heure en **BOCAUX** de toutes sortes pour conserves, confitures, etc.

La grosse campagne éducationnelle faite en faveur de l'économie des approvisionnements alimentaires aura pour effet, au cours de l'été, de provoquer une activité sans précédent, dans la préparation des conserves domestiques. Il y aura donc un besoin inaccoutumé de **BOCAUX** auquel devront répondre les marchands.

C'est pour cette raison qu'il convient d'éclairer les marchands sur la situation qui se prépare dans le domaine de la conserve domestique. Il y aura grosse production dans cette ligne et par conséquent demande considérable de **BOCAUX**.

Dans de telles circonstances, un approvisionnement hâtif est de bonne politique.

En s'adressant à leurs marchands de gros, les détaillants pourront s'assurer l'approvisionnement, en heure, de **BOCAUX** de qualité qui répondront aux besoins des consommateurs. Qu'ils donnent donc leurs commandes dès maintenant, la chose est plus prudente, car ils seront sûrs, en agissant ainsi, de l'exécution intégrale de leurs ordres.

Annnonce de la Dominion Glass Co., Limited.



Faits au Canada



— en verre	1/2s.	2.75
— en verre	3/4s.	1.75
Langue, jambon et pâté de veau	1/2s.	1.95
Jambon et pâté de veau	1/2s.	1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en ferblanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	1/4s.	0.75
— en ferblanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier	1/4s.	1.40
— de verre, poulet, jambon, langue,	1/4s.	2.35
Langues	1/2s.	
— de boeuf, boîtes en ferblanc	1/2s.	3.75
—	1s.	7.50
—	1 1/2s.	12.00
—	2s.	15.50
— en pots de verre		
— de boeuf pots de verre,	size 1 1/2	14.00
—	2s.	17.00

Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement . . .

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Mince meat.—	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles.	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — 1/4 —	2 1.45
Beurre de Peanut, 24 " — 1/2 —	2 1.90
Beurre de Peanut, 17 " — 1 —	1 2.45
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.27
Seaux 12 livres	0.28
Seaux 5 livres	0.30

Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00

Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	20.00

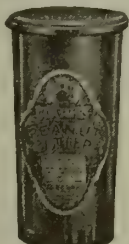
FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1 1/2	1.90
Pork & Beans, plain, 1 1/2	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	1/4s 1.95
Hachis de Corned Beef	1s 3.45
Hachis de Corned Beef	2s 5.45
Beefsteak et oignons	1/4s 2.90
Beefsteak et oignons	1s 4.45
Beefsteak et oignons	2s 8.45
Saucisse de Cambridge	1s 4.45
Saucisses de Cambridge	2s 8.45
Pieds de cochons sans os	1/4s 2.90

Prix sujets à changements sans avis. Commandes prises par les agents sujettes à acceptation de La Maison. (Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse.	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50



Mince Meat	1s.	3.25
Mince Meat	2s.	4.95
Mince Meat	5s.	13.50

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2½ lbs. 8.30
½ doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. { à la
1 doz. de 12 oz. { cse
1 doz. de 16 oz. { 9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de Poudre à Pâte "Magic".



**LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT**

La caisse

4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses . . . 5.35
5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magic"
la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . 3.95
5 caisses . . . 3.90
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . 4.35
5 caisses . . . 4.25

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque . . . 4.90
Barils de 400 livres, par baril . . 13.90

Crème de Tartre
"Gillett"

¼ lb. ppts. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) 2.80
½ lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) 5.45
½ lb. Caisnes avec couvercle vissé.
(4 doz. à la caisse) 6.00

Par Caisse



2 doz ppts. ½ lb. }
4 doz. ppts. ¼ lb. } Assortis, 22.15
5 lbs. canistres carrées (½ doz. la lb. dans la caisse) . . . 0.95
10 lbs. caisses en bois . . . 0.89
25 lbs. seaux en bois . . . 0.89
100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84
360 lbs. en barillets . . . 0.83

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco dans Québec et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. . . . 0.12
Seaux en bois, 50 liv. . . . 0.11½
Caisnes en bois, 50 liv. . . . 0.10½
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13½
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10½
Barils 400 livres 0.10½

**THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.**

Empois de buanderie, La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09½
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10½
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) 0.11
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.12½
— — (36 liv.)
boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12½
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.10½
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.25
Celluloid
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50

Un Marchand pour atteindre au Succès, doit être un Bon Acheteur.

Il est évident que la situation nouvelle créée par la guerre a changé du tout au tout les anciennes méthodes d'achat, en réduisant les sources d'approvisionnement. Dans de telles circonstances, les marchands-détaillants doivent faire preuve d'initiative et prendre l'information à des sources nouvelles qui leur offriront un service efficace.

Nous pouvons vous aider à faire vos achats. Nous ne voulons pas parler ici des achats qui ne vous offrent aucune difficulté et qui sont à portée de votre main, mais de ceux qu'il vous est difficile, sinon impossible de faire en ce moment.

Il y a quantité d'articles que vous pouviez vous procurer aisément avant la guerre et que votre clientèle réclame instamment et que vous êtes incapables de lui fournir à présent faute de pouvoir les trouver sur le marché.

C'est pour l'achat de ces articles que nous pouvons vous être utiles. Nous avons des ramifications avec le monde entier et sommes en rapport avec tous les centres manufacturiers des principaux pays. C'est dire que nous pouvons, sur une base de commission, vous procurer à d'excellentes conditions: Vêtements, Etoffes, Epicerie, Margarine, Conserves, Chaussures, Articles de Ferronnerie et de Quincaillerie, Nouveautés, Papeterie, Produits Pharmaceutiques ou autres.

Voyez ce dont vous avez besoin et envoyez-nous-en une liste avec les quantités désirées. Par retour du courrier nous vous fixerons.

Ecrivez-nous en français, si vous le désirez, nous vous répondrons de même.

YORK MERCANTILE CO.

21 PARK ROW,

NEW YORK CITY

Quand vous vendez les

57 Variétés

de

PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

de

HEINZ

Vous donnez à vos clients des marchandises faites au Canada avec des Produits Canadiens par des Employés Canadiens.

H. J. HEINZ COMPANY

Usine Canadienne: Leamington(Ontario)

Entrepôts: Toronto et Montréal

Fournisseurs du gouvernement de Sa Majesté



Le Meilleur au Monde

De tous les aliments purs faits ou vendus en Canada, il n'en existe aucun qui occupe dans l'estime de l'Épicier une meilleure place que le

W Sel de Table indsor

Fait en Canada

Il a été durant des années le modèle de la pureté et il a toujours conservé sa réputation bien méritée de "Sel Canadien sans défaut."

THE CANADIAN SALT CO. LIMITED



Les Capsules Anchor Signifient des Profits Supplémentaires pour le Détaillant

Les confitures, les pickles, etc., exposés à l'air perdent une grande partie de leur saveur et leur surface devient coriace et racornie.

Les capsules Anchor sont absolument hermétiques, ce qui signifie que le contenu des bocaux bouchés avec ces capsules atteint le consommateur en parfait état, avec sa saveur et sa fraîcheur premières.

Le marchand-détaillant en récolte le bénéfice sous forme d'augmentation des ventes et par la rareté des retours pour cause d'avarie, retours qui obligent le marchand à vendre les marchandises gâtées à des prix réduits.

Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

Economie d'argent

Economie de temps

Economie de gâchis

Meilleure que des oeufs

Poudre d'Oeufs POPULAIRE'S

Bons profits

Ventes assurées

Clients satisfaits

Pas de perte

La COMPAGNIE IMPERIALE, Enregistrée

645 rue St. Valier. - Québec (P.Q.)

Les Fèves au Lard de CLARK sont toujours en avant



La qualité des matières premières

La perfection des cuissons

La délicatesse de saveur en font facilement vos articles qui se

VENDENT LE MIEUX.

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERS se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléph. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un

commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de confiance; toujours d'une qualité uniformément supérieure, de vente facile, constamment en demande, ce sont les modèles des articles de leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS.)

La Saucisse DIONNE

au

PORC FRAIS

est

La Meilleure

Tenez-la en stock et ayez des clients satisfaits

Dionne Sausage Co.
287 rue Adam, Maisonneuve
TEL. LASALLE 92

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINERALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Charbon

ANTHRACITE

ET

BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la province de Québec.

George Hall Coal Co.
of Canada, Limited

26 rue St-Pierre, Montréal

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

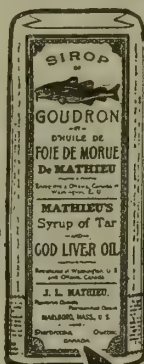
J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop. SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seulement.

Emballé comme suit:

Caisnes de 96 paquets de 5 cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre. \$3.45

— 120 — de 1/2 livre. 3.65

— 30 — de 1 livre. 3.65

et 60 paquets mélangés, 1/2 livre. 3.55

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

SIROP

DIAMOND

CRISTAL

SIROP DE PURE CANNE

Un sirop de belle qualité à un prix attrayant.

C'est la saison d'en garnir vos stocks.

C'est à présent qu'il y a une grosse demande pour la consommation du Sirop de Table.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

Macaroni "Bertrand" manquant

Vermicelle — —

Sphaggetti — —

Alphabets — —

Nouilles — —

Coquilles — —

Petites Pâtes — —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00

2 oz. — — 1.90

2 oz. Carrées — 2.30

4 oz. — — 4.00

8 oz. — — 7.50

16 oz. — — 14.60

2 oz. Rondes Quintessences 2.40

2½ oz. — — 2.74

5 oz. — — 4.64

8 oz. — — 8.00

8 oz. Carrées Quintessences 8.00

4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 5.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00

2 oz. Anchor Concentré 1.20

4 oz. — — 2.15

8 oz. — — 3.60

16 oz. — — 7.20

2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95

4 oz. — — 1.75

2 oz. — — 3.25

16 oz. — — 5.75

2 oz. Plates Solubles 0.95

4 oz. — — 1.75

8 oz. — — 3.25

16 oz. — — 5.75

1 oz. London 0.65

2 oz. — 0.95

Extraits à la livre, de .. \$1.25 à \$4.00

— au gallon, de .. 8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.

Marque Froment, 1 doz., à la caisse 1.00

Marque Jonas, 1 doz., à la caisse 1.00

Vernis militaire à l'épreuve de l'eau, \$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony 2 doz. à la caisse 15.00

Small 2 — — 12.00

Medium 2 — — 18.00

Large 2 — — manquant

Tumblers 2 — — " "

Muggs 2 — — " "

Nugget 2 — — " "

Athenian 2 — — " "

Gold Band Tu 2 — — " "

No. 64 Jars 1 — — " "

No. 65 Jars 1 — — 30.00

No. 66 — 1 — — 36.00

No. 67 — 1 — — manquant

No. 68 — 1 — — " "

No. 69 — 1 — — " "

Molasses Jugs 1 — — " "

Jarres, ¼ gal. 1 — — " "

Jarres, ½ gal. 1 — — " "

Poudre Limonade "Mesina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse

à \$15.00 la grosse.

Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,

à \$36.00 la grosse.

Sauce Worcestershire 15.00

"Perfection" ¼ pt. à \$15.00 la grosse,

3 douzaines par caisse.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,

Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-

vre, c-s 30 livres, la livre .. .0.45

— — — ½ livre, c-s 30

livres, la livre .. .0.45

— — — ¼ livre, c-s 30

livres, la livre .. .0.46

Etiquette Argent, paquet de 1 livre,

c-s 30 livres, la livre .. .0.52

— — — ½ livre, c-s 30

livres, la livre .. .0.52

— — — ¼ livre, c-s 29

livres, la livre .. .0.53

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-

vre, c-s 30 livres, la livre .. .0.45

— — — ½ livre, c-s 30

livres, la livre .. .0.45

— — — ¼ livre, c-s

29¼ livres, la livre .. .0.46

Etiquette Argent, paquet de 1 livre,

c-s 30 livres, la livre .. .0.52

— — — ½ livre, c-s 30

livres, la livre .. .0.52

— — — ¼ livre, c-s 29

AGENCES



AGENCES

LAPORTE, MAR.

TIN LIMITEE

Eau de Vichy

Admirable crown. 50 Btles. 8.50 c-s

Neptune . . . 50 Btles . . . 9.50 c-s

Limonade de Vichy

La Savoureuse . . . 50 Btles 12.50 c-s

100½ Btles 15.00 c-s

Eau Minérale Naturelle

Ginger Ale et Soda Importés

Ginger Ale Trayder's—

c-s doz., chop. 1.50 doz. (cou-



La Loi Fédérale d'Impôt de Guerre

Sa Portée et Son Application

La Loi Fédérale d'Impôt de Guerre, sanctionnée durant la dernière session du Parlement, étant maintenant en vigueur, tous ceux qui sont imposables aux termes de cette loi doivent fournir le ou avant le 31 mars 1918, les états prescrits pour l'année 1917.

La loi stipule que, sur le revenu pour 1917 de toute personne domiciliée ou demeurant ordinairement au Canada, il sera fixé et payé une taxe pourvu que le revenu excède \$1,500 dans le cas des célibataires, veuves et veufs sans enfants dépendant d'eux, ou que le revenu excède \$3,000 dans le cas de tous autres individus.

Les Corporations et sociétés anonymes au Canada, quel que soit leur mode de constitution ou leur organisation, paieront la taxe normale sur tout revenu excédant \$3,000. Il est loisible de se baser sur l'année sociale des corporations ou sociétés anonymes.

Obligations immédiates de chacun. — La loi vous requiert de remplir en triple exemplaire un ou plusieurs des cinq formulaires spéciaux énumérés ci-dessous. Lisez les explications concernant les formulaires disponibles et constatez ensuite quel est celui, ou quels sont ceux qui s'appliquent à votre cas particulier. N'omettez pas de faire trois copies. Vous en conserverez une et, pour ce qui est des formulaires T1 et T2 vous remettrez les deux autres copies à l'inspecteur des contributions de votre district. Quant aux formulaires T3, T4 et T5 deux copies sont à déposer chez le Commissaire des Contributions à Ottawa.

Pénalités. — Le défaut de faire la déclaration rend passible sur condamnation sommaire d'une amende de cent dollars par jour de retard. Toute personne faisant dans l'espèce une fausse déclaration au Ministre des Finances sera passible sur condamnation sommaire, d'une amende n'excédant pas dix mille dollars ou d'une peine de six mois d'emprisonnement, ou encore de l'amende et de l'emprisonnement.

FORMULAIRES A REMPLIR ET A DEPOSER

Particuliers. — Le formulaire T1 est à l'usage de tous particuliers ayant le revenu stipulé. Complétez les pages 1, 2 et 3, mais ne faites aucune marque sur la page 4. En faisant le détail des dividendes touchés citez la somme reçue de chaque société, en classant séparément les sociétés canadiennes et étrangères.

Les compagnies, comme telles, n'ont pas besoin de remplir les formulaires; mais les particuliers formant les compagnies doivent le faire.

Les Corporations et Sociétés Anonymes doivent remplir le formulaire T2 montrant le revenu total. Le montant payé durant l'année au Fonds Patriotique et à la Croix Rouge Canadienne et autres fonds de guerre approuvés devrait être montré sous la désignation: exemptions et déductions. Un bilan financier devrait aussi être attaché. En donnant les détails des dividendes reçus, stipulez le montant reçu de chaque compagnie, énumérant les sociétés canadiennes et étrangères séparément.

Les Fondés de Pouvoirs, Exécuteurs Testamentaires, Administrateurs de Successions et Liquidateurs se servent du formulaire T3 pour détailler comment répartir le revenu afférent à chaque individu, personne civile, succession ou biens en tutelle pour lesquels ils sont gérants. Un formulaire est nécessaire pour chacune des propriétés en cause. Les totaux des revenus sont à indiquer aussi bien que leur répartition.

Patrons. — Au formulaire T4, les patrons inscriront la liste des noms de leurs employés et aussi les sommes payées à chacun comme salaire, prime, commission ou autre rémunération, quand la somme totale de la rétribution individuelle pour l'année 1917 du calendrier était de \$1,000 ou davantage. Ceci s'applique à toutes les classes, indépendamment du nombre des employés.

Les Sociétés fourniront la liste de leurs Actionnaires. — Les Corporations et les Sociétés Anonymes dresseront sur le formulaire T5, la liste de ceux de leurs actionnaires au Canada, auxquels des dividendes ont été versés durant l'année 1917 du calendrier, avec indications des montants de dividende et des primes versées à chacun.

N'attendez pas jusqu'à la dernière minute. Procurez-vous dès maintenant les formulaires voulus et faites que votre déclaration soit exacte et complète.

On peut obtenir des formulaires chez les Inspecteurs des Contribuables dans chaque district, ou de tous les maîtres de Poste dans les principaux centres.

La taxe postale doit être payée sur toutes lettres et tous documents envoyés par la poste à l'Inspecteur des Contributions

Département des Finances, Ottawa, Canada

EVARISTE ROUCHETTE, Inspecteur des Taxes, 76 rue Saint-Pierre, Québec, P.Q.

PETER F. McCAFFREY, Inspecteur des Taxes, Bâtisse du Bureau de Poste, Montréal, Qué



“LIFE-BUOY”

UNE MARQUE DE CHAUSSURES EN CAOUTCHOUC AVEC
UNE QUALITE UN PEU AU-DESSUS DE LA MOYENNE

ATTENDEZ notre voyageur qui passera vous visiter, avec une ligne complète d'échantillons “Life Buoy”, de Qualité Supérieure, avant de placer vos commandes pour vos besoins de caoutchoucs pour l'automne. Il se fera un plaisir de vous dire pourquoi ces articles sont votre meilleur achat pour la prochaine saison.

Nos entrepôts de Montréal et de Québec seront à l'avenir sous la direction de Monsieur O. H. Hymmen, qui est des plus favorablement connu dans le commerce de la Chaussure en Caoutchouc de la province. Des stocks nouveaux complets seront tenus aux deux entrepôts, de manière à répondre, comme il convient à vos besoins. Nous serons heureux de recevoir vos demandes de renseignements.

The Kaufman Rubber Co., Limited

MONTREAL—310 rue Craig Ouest

QUEBEC—615 rue St-Valier

*Adressez-vous à l'entrepôt
le plus proche.*



LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Mme F. A. Clough et vir v. Onésime Perras, Montréal, \$350.
 H. U. Clogg v. Raoul Leduc, Montréal, \$154.
 Denis Advertising Signs, Ltd v. Ass. de la Casquette, Montréal, \$162.
 L. D. Morin v. Ovide Champagne, Montréal, \$144.
 Blanche Dufour v. E. Fabre, Montréal, 1re classe.
 Crédit Montréalais Ltd v. Julien Thérien et Nap. Giroux, Montréal, \$1,200.
 Christina Hunter, Forbes v. Vict. Lalonde, Montréal, \$4,140.
 Lucien Trudel v. Ed. Lebeau, Valcourt, \$133.
 John McWillie v. Ulysse Ls. Chopin, Montréal, \$4,255.
 Meagher & Coulin v. John Walsh, Westmount, et John. Ed. Murray, Montréal, \$254.
 E. St. Denis v. Lieut Col. Gingras, Montréal, 1re classe.
 Brossard & Pepin v. Rapid Motor Co., Ltd., Montréal, \$145.
 L. A. Sauvé v. F. X. Dion, Montréal, \$2,271.
 H. Rees v. Sophie Berceovitch et Mme Marco Labis, Montréal, \$92.
 Syndicat des Sourds-Muets v. Adrien Viau, Montréal, \$110.
 Lavallée & Co. v. Geo. E. Desmarais, Montréal, \$1,000.
 J. A. Saint-Denis v. Arsène Bouchard, Montréal, \$150.
 Succession Mme Robert Meldrum v. Henry R. Letih, Montréal, \$955.
 Banque Royale v. Corporation ville Montréal Nord, Montréal-Nord, \$8,643.
 Flori Bérard v. Lucien Morin, Montréal, \$533.
 Bessarion Loan Ass. v. I. Goldberg, Sam Epstein et Abraham Similovitch, Lachine, \$359.
 J. Tenebom v. A. Libman, Montréal, \$359.
 Dom. Sugar Co., Ltd v. Ls. et Sam Winikoff et Winnikoff Bros., Montréal, \$379.
 Mme C. Hunter et vir v. Vict. Lalonde, Montréal, \$4,140.
 Légré Auto Ltd v. Art. Romée et Stan. Voau, Montréal, \$828.
 Jos. Bourgea v. C. P. R., Montréal, \$170.
 Henry Ward v. Dom. Bridge Co., Ltd., Montréal, \$210.
 R. Turcotte v. J. B. N. Desjardins, Montréal, \$20.
 F. H. Turner et al v. Wm. J. Jacot, Montréal, \$3,700.
 Brit. Colonial Fire Ins. Co. v. Phil. W. Jutras, Montréal, \$138.
 N. Swan v. Norman King, Montréal, \$400.
 S. Hébert v. Keystone Transp. Co. of Can., Ltd., Montréal, \$2,00.
 M. Rosen v. Eaton J. Holland, Grand-Mère, \$1,290.
 A. M. Vineberg v. Maroe Maron, et Hyman Silverman, Montréal, \$114.
 M. Forest v. J. Landry, Montréal, \$221.
 Succession Médéric Laurier v. Can. Elect. & Gas Heater Co., Ltd., Mont-

réal, \$233.

Imp. Oil Co., Ltd. v. G. M. Primm et Primm Motor Sales Co., Montréal, \$216.
 J. O. Renaud v. H. L. Auger, Montréal, \$7,311.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

T. Prud'homme, Jr., v. M. Goulet, \$76.
 E. Parrat et al v. E. Tremblay, \$11.
 I. Brunette v. L. Archambault, \$10.
 M. Feldman v. C. Durangeau, \$13.
 M. Feldman v. Isola Pin, \$13.
 P. Dewbrowsky v. S. Laikin, \$18.
 Provincial Coal and Grain Co. v. T. O. Beaulieu, \$313.
 M. L. H. & P. o. v. C. Robert, \$29.
 A. Lawler v. J. A. E. Lewvine dit Dion, \$53.
 P. Maillet v. A. Saltzman, & Co., \$30.
 C. Paquete v. Pat. Daly, \$25.
 H. Desjardins v. Adéard Dubois, et Lisa Dubois, \$32.
 N. W. Power v. H. Nobbs, \$12.
 J. H. Lambert v. A. Lappa, \$55.
 A. Picard v. H. Martin, \$36.
 L. Gurevitch v. A. Charrette, \$28.
 R. Baid v. J. Garagher, \$28.
 L. Guay v. S. Lang, \$44.
 B. Zifkin v. M. Chailson, \$57.
 A. Solomonovitch v. S. Goldman, \$96.
 N. Bellemarre v. C. Taillon, \$18.
 J. W. Parent v. V. Deschamps, \$47.
 A. Valiquette v. H. Schmouth, \$70.
 Robert Mitchell Co. v. A. Boeckh, \$84.
 W. R. Vasilakis v. K. Kolsonas, \$25.
 G. A. Marsan v. F. J. Paré, \$45.
 J. A. Desmarchais v. G. Bowm, \$50.
 C. A. Sharpe Ltd v. G. W. Wallace, Brome, \$26.
 A. Deneault v. Peter Forget, alias Choquette, erdun, \$59.
 L. Trudel v. J. F. Hall, Westmount, \$95.
 J. Deneau v. H. Jefferson, Outremont, \$36.
 C. Archambault v. Jos. Clément, Cap Saint-Martin, \$10.
 J. T. Gervais v. Mme C. Ratelle, St-Michel des Saints, \$14.
 Tobin Mfg. Co. v. D. Péloquin, \$18.
 R. Daragon v. Montreal Motor Sales, \$28.
 W. C. Thompson v. J. H. Hooper, \$35.
 P. Daoust v. Mme A. Dupuis, \$374.
 Bell Tel. Co. v. A. Charnisse, \$374.
 Bell Tel. Co. v. L. Cadieux, \$24.
 Bell Tel. Co. v. N. Roy, \$20.
 Bell Tel. Co. v. Ls. Jetté, \$25.
 J. E. Bergeron v. Chs. B. Hugman, \$75.
 Boojadyr Wakin v. E. Nicolas & Co., \$10.
 P. Roy v. M. Nicholson, \$27.
 R. Dupuis v. P. W. Murphy, \$60.
 W. John v. J. A. Jouston, \$99.
 W. R. Brock Co., Ltd. v. A. H. Nicouleau, \$36.
 A. Chaussé et al v. M. Deslauriers, \$36.
 Beaudoin Ltée v. N. Thouin, \$45.
 Beaudoin Ltée v. A. St. Pierre, \$19.
 Beaudoin Ltée v. T. Lajoie, \$58.
 Beaudoin Ltée v. J. A. A. Filion, \$62.
 Cie Royale de Meubles Regd. v. Ferd. Moreau, \$11.
 A. Habib v. G. Nassif, \$27.
 Catholic School Com. of Mtl. v. E. Joly, \$17.

P. Dunnett v. S. Lévy, \$26.
 Cie Agence Manufacturière v. Rolland Alf. Joly, \$21.
 F. Crépin v. A. J. Gauthier, \$78.
 Beaudoin Ltée v. S. Hamilton, Westmount, \$11.
 Beaudoin Ltée v. Henri Lefebvre, Verdun, \$37.
 Beaudoin Ltée v. J. C. Nelson, \$52.
 Beaudoin Ltée v. Nap. Guay, Verdun, \$15.
 Beaudoin Ltée v. John Agombar, Verdun.
 S. J. Carter v. J. V. Teasdale, Shawanigan Falls, \$78.
 F. C. Turner, v. E. Poliquin, Comeau, \$46.

EXECUTIONS EN COUR SUPÉRIEURE

De Laval Supply Co. v. J. A. Brochu, \$144.
 Mme T. Armstrong v. Mme M. Rodgers, \$287.
 N. G. Valiquette v. Mme A. Lalonde, \$220.
 Holt Renfrew Co. v. C. G. Hébert \$630.
 Financial Invest v. A. J. Coult, \$220.
 Can. Rolling Mills v. Walter Christmas, Ltd, \$384.
 Hart & Adair Co. v. H. H. Learmont, \$155.
 T. Garand v. C. E. Alford, \$1,569.
 A. Piché v. A. Crevier, \$4,823.
 J. Robillard v. A. Nantel, \$1,107.
 M. Robin v. Presseau, \$32.
 J. P. Roux et al v. A. Bilodeau, \$20,458.
 W. Lurenbourg v. E. Lepicier et al, \$713.
 Greater Mtl. Land v. Wong Chong et al, \$2,153.
 C. Normandin v. P. A. Picard, \$3,206.
 J. Robertson & Son v. A. Daignault, \$41.
 J. P. Viger v. G. Mundviller, \$1,181.
 J. Trépanier v. E. Simard, \$182.
 J. Cormier v. J. A. Loiselle, \$196.
 C. Cordeau v. W. Dubreuil, \$253.
 A. Dalrymple et al v. J. A. Griffith, 3e classe.

EXECUTIONS EN COUR DE CIRCUIT

J. Bélair v. T. Ethier, \$146.
 M. Prevost v. L. Pageau, \$105.
 L. P. Choquette v. Senécal, \$16.
 Banque Royale du Cadana v. F. Larocque, \$52.
 M. Bourassa v. J. eBaudoine, \$119.
 L. Robert v. E. Marchand, \$44.
 C. Sigouin v. Ls. Hamelin, \$26.
 L. R. Gareau v. A. Klein, \$16.
 E. Ménard v. J. O. Caron, \$41.
 E. Brégent v. L. Clémnt, \$82.
 The O. Letourneau v. M. A. Brodeur, \$32.
 Mlle P. Giguère v. A. Paiement, \$54.
 L. Lales v. O. de Belelefeuille, \$9.
 P. C. Jubinville v. A. Labelle, \$44.
 E. J. Quinn v. G. M. Martin, \$22.
 S. O. Mousseau v. U. Matte, \$105.
 B. Charron v. Mme G. Wilson, \$61.
 Limoges Bros. v. Mme H. Cox et al, \$44.
 L. C. Meunier v. M. Séguin, \$94.



"McCASKEY"

Systèmes de Comptes POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la
province du Québec, J.-
E. Bédard, Boite 12,
Faubourg Saint-Jean,
Québec. — E.-E. Pré-
court, 55½ rue King,
Sherbrooke.

**McCaskey Systems
Limited**

235-245 Ave. Carlaw, TORONTO

SUR LE QUI-VIVE

Les nombreux changements qui se produisent actuellement dans le commerce, tant en raison des prix qu'en raison des réglementations imposées par le contrôleur des vivres, obligent les marchands à se tenir strictement au courant des nouvelles commerciales, et, en pareilles circonstances, leur journal de commerce devient pour eux un précieux conseiller dont ils ne doivent pas négliger les informations et avis.

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

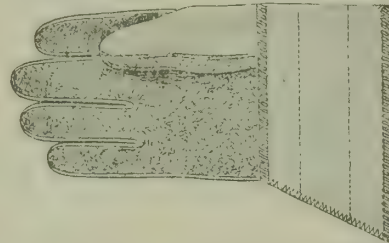
Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Vieil or Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs : 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".



Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.

**The
American Pad
& Textile Co.**

CHATHAM (ONT.)

Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, pesant léger, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

*Gold Dust
ne veut pas de
stabilité sur la
tablette. Chaque jour est
un jour de remue-ménage
pour Gold Dust*



FAIT AU CANADA

**THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL**

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.



La meilleure d'après toutes les épreuves, et la ligne de marchandises préférée de toutes les bonnes ménagères.

The advertisement features four product tins from E. W. Gillett Company Limited. Top left: 'MAGIC BAKING POWDER' tin with a crown logo and 'CONTAINS NO ALUM'. Top right: 'GILLETTS GROUND CREAM TARTAR' tin, 'Full Weight', 'Guaranteed to be CHEMICALLY PURE'. Bottom left: 'GILLETTS LYE' tin with a lion logo and '100% POWDERED'. Bottom right: 'ROYAL YEAST CAKES' tin with a crown logo and 'QUICK PURE'. In the center is a large illustration of the Gillett factory building with 'MAGIC BAKING POWDER' and 'ROYAL YEAST CAKES' signs on its facade. Below the factory is a banner with the company name and locations.

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL

Les Harengs Saurs de la Marque BRUNSWICK



Vous vendrez des quantités de cette Ligne de Qualité

Son goût délicieux répond aux exigences des personnes les plus difficiles. Cela vous paiera de la peine en étalage régulièrement et de la recommander fortement.

Prenez-la en stock aujourd'hui même.

En caisses de 4 douzaines de boîtes No. 1.

Faites entrer dans votre commande, un approvisionnement des articles ci-dessous; ce sont des articles de bonne vente et chacun d'eux est d'une qualité supérieure.

1/4 SARDINES A L'HUILE

FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)

HARENG SAUCE AUX TOMATES

1/4 SARDINES A LA MOUTARDE

KIPPERED HERRING

CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 }
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 22 mars 1918

Vol. XXXI—No 12

LES MARCHANDS SOUS LICENCES

Les réglementations imposées par le Contrôle des Vivres, aux marchands-détaillants

Nous donnons ci-dessous le texte des réglementations concernant l'application de licences aux marchands-détaillants.

Comme on pourra s'en rendre compte, ces réglementations ne changent pas d'une façon catégorique les manières de commercer, et sauf le fait que chaque marchand devra être porteur d'une licence à partir du premier mai, il n'y a rien de radical dans cette loi.

Il y a deux clauses cependant qui causeront quelque changement dans bien des magasins dont les propriétaires négligeaient de tenir des comptes exacts; ce sont les clauses 6 et 7, spécifiant que le marchand peut être obligé de faire un rapport mensuel des stocks en mains ou en transit, et de tenir à jour les livres de comptes pour que les chiffres puissent en être vérifiés à la demande du Bureau du Contrôle des Vivres. Au demeurant, ces deux clauses ne peuvent qu'apporter une amélioration évidente aux méthodes de commercer; il est, en effet, possible qu'étant obligé de connaître exactement son stock, le marchand soit, de ce fait, mis en garde contre les achats exagérés, et l'obligation d'une tenue de livres peut le porter à mettre plus de méthode dans la conduite de son commerce. Il est à espérer que des résultats heureux découleront de la nouvelle réglementation. La règle défendant d'acheter à des détenteurs de marchandises non licenciés peut aussi avoir un heureux effet, en éliminant un certain élément de spéculation qui existait autrefois dans le commerce et qui était considéré comme négligeable.

Les réglementations en question se lisent comme suit:—

ATTENDU que par un arrêté-en-conseil No 3214, en date du quinzième jour de novembre 1917, il est entre autre chose pourvu que le Contrôleur des Vivres peut défendre à aucune personne de faire le commerce d'aucun aliments ou produits alimentaires désignés par lui sans une licence et peut annuler aucune licence dans le cas d'aucune violation d'aucuns règlements ou ordres.

Et attendu que par un arrêté-en-conseil en date de ce onzième jour de février 1918, Son Excellence le Gouverneur Général en Conseil a ordonné:—

Que tous les pouvoirs du Contrôleur des Vivres pour le Canada soit maintenant transportés à et doivent être exercés par la Commission des Vivres du Canada.

En conséquence de quoi, il est par les présentes ordonné:—

1. Que dès et après le quinzième jour de mai 1918, aucune personne, firme ou corporation, ne pourra faire le commerce d'un ou plus d'un commerce de détail énuméré ci-après, avant d'avoir au préalable obtenu une licence de la Commission des Vivres du Canada, telle licence devant être connue sous le nom de Licence de Boucher détailleur, ou Licence de Boulanger détailleur, ou Licence de Marchand détailleur de fleur et d'engrais alimentaires, ou Licence de Marchand détailleur de fruits et de légumes, ou Licence de Marchand détailleur en poisson, qui peut être devenue nécessaire d'après les opérations commerciales de l'applicant.

2. Que le porteur de licence ne devra pas acheter, ou de monopoliser d'une façon locale, ou générale autrement manier ou faire le commerce de vivres ou de produits alimentaires dans le but d'augmenter sans nécessité le prix, ou de restreindre l'approvisionnement, ou de monopoliser d'une façon locale, ou générale aucun aliment ou produit alimentaire.

3. Que le porteur d'une licence ne devra détruire aucun aliment ou produits alimentaires propres à la consommation des hommes, et ne devra pas avec connaissance de cause faire du gaspillage ou volontairement permettre une détérioration en rapport avec la mise en entrepôt d'aucun aliment ou produits alimentaires.

4. Qu'aucun porteur de licence ne devra, directement ou indirectement, avec connaissance de cause



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



acheter des commodités alimentaires de, ou vendre aucune telles commodités alimentaires à aucune personne obligée d'obtenir une licence de la Commission des Vivres du Canada, et qui n'a pas obtenu telle licence.

5. Que le porteur de licence devra apposer à chaque entête de lettre, contrat, ordre, acceptation, liste de prix, et quotations fournies, les mots "Numéro de licence de la Commission des Vivres du Canada" suivis du numéro de la licence ou des licences sous lesquels on fait le commerce.

6. Que tous les porteurs de licences peuvent être obligés de faire des rapports mensuels, et aussi souvent et en tels temps et de telle forme qui peut être par écrit ordonné par la Commission des Vivres du Canada, indiquant le stock en main ou en transit à l'ordre du porteur de licence, et tels autres renseignements qui puissent être nécessaires à la Commission des Vivres du Canada de temps en temps.

7. Que chaque porteur de licence devra tenir tels livres, factures, commandes et autres papiers et records qui puissent permettre à la Commission des Vivres du Canada, ou aucune personne par elle autorisée de vérifier aucun rapport ou déclaration que tel porteur de licence est obligé de faire à la Commission des Vivres du Canada.

8. L'application pour une licence doit être faite sur la formule no 9 ci-attachée.

9. Que les impôts suivants doivent être payés sur les licences accordées d'après cet ordre:—

Quand la valeur vendue ne dépasse pas \$20,000 par année, \$2.00;

Quand la valeur vendue ne dépasse pas \$40,000 par année, \$4.00;

Quand la valeur vendue ne dépasse pas \$60,000 par année, \$6.00;

Quand la valeur vendue ne dépasse pas \$80,000 par année, \$8.00;

Quand la valeur vendue ne dépasse pas \$100,000 par année, \$10.00;

et \$2.00 additionnels pour chaque \$20,000 ou fraction de chiffre de la valeur vendue en sus et en plus des chiffres mentionnés précédemment.

10. Que toutes les licences expireront le quatorzième jour de mai de chaque année.

11. Que les licences ne sont pas transportables ou transférables sans le consentement de la Commission des Vivres au Canada.

12. Que le porteur de licence devra donner avis par écrit à la Commission des Vivres du Canada d'aucun changement d'adresse, ou d'aucun changement dans l'administration ou le contrôle, ou d'aucun changement dans le caractère d'un commerce licencié, en dedans de dix jours de tel changement ou changements, ayant été faits.

Daté à Ottawa, ce 25ième jour de février 1918.

Commission des Vivres du Canada,

HENRY D. THOMSON,

Président.

LES CONDITIONS QUI AFFECTENT LE COMMERCE CANADIEN

M. Armand Chaput, vice-président de la maison Chaput, Fils & Cie, questionné récemment au retour d'un voyage aux Etats-Unis, sur ce qu'il pensait des perspectives du commerce de conserves, disait qu'il pensait qu'il y aurait une bonne demande pour les produits en conserves, au cours de la présente année et que ceux

qui ont de la marchandise à offrir trouveraient facilement acquéreurs, encore que les prix semblent devoir être à un niveau encore plus élevé que celui présent.

"L'Ouest du Canada a pu obtenir une grande partie de ses approvisionnements d'articles de conserves, des Etats-Unis, au cours des années passées", disait M. Armand Chaput. "Mais, il n'en est plus de même, à présent. Il est fort probable que la demande de l'Ouest devra être comblée par l'Est du Canada, cette année, du fait qu'il y a un appel considérable de la part des Etats-Unis de tous les approvisionnements pour les besoins du gouvernement et que dès lors il n'y aura que peu de produits disponibles pour l'exportation."

Abordant la situation du fer-blanc, aux Etats-Unis, M. Chaput dit que quelques livraisons ont commencé à être faites aux maisons de conserves de Californie, mais ces livraisons sont réduites et irrégulières. Les fabricants de conserves espèrent obtenir les boîtes dont ils ont besoin, mais tout dépendra du transport et de la facilité des arrangements entre le gouvernement anglais et celui des Etats-Unis.

"Le gouvernement des Etats-Unis", ajoute M. Chaput, "est sur le marché pour l'achat de nombreuses commodités, il est donc difficile de dire ce qui sera disponible pour les demandes du commerce ordinaire. Pendant que j'étais dans ce pays, le gouvernement prit à un producteur 50,000 sacs de fèves et s'assurait presque en même temps, la même quantité d'une autre source. Les besoins du gouvernement doivent être rencontrés, et si une quantité est disponible et est réclamée par lui, cette quantité doit être fournie au prix fixé. Comme on le voit, il est difficile de définir la situation probable, en ce qui concerne une commodité donnée.

M. Chaput insista sur la probabilité du maintien des prix élevés et prétendit que le marchand bien approvisionné serait en position de disposer de ses marchandises dans un marché favorable, à un prix profitable.

Encore qu'il soit trop tôt pour donner une estimation plausible des conditions probables de l'industrie des fruits secs, M. Chaput assure que depuis qu'il a été en Californie, les pluies désirées sont tombées et que les conditions favorables de la température pouvaient permettre d'escompter une bonne récolte. Néanmoins, par suite des besoins du gouvernement, il y aura des difficultés peu habituelles à s'assurer les approvisionnements courants pour les besoins du commerce des marchés domestiques.

Parlant de la situation des mélasses, M. Chaput dit que le petit producteur demande un prix élevé pour ses stocks et qu'en outre, les difficultés de tonnellerie étaient très aigües. Ces deux facteurs, à son avis, ont largement contribué à fixer les prix élevés qui sont demandés à présent.

LES SUCCEDANES D'OEUF SONT L'OBJET DE L'ATTENTION DE L'ANALYSTE DU GOUVERNEMENT

Dans un récent rapport publié par le Laboratoire du Département du Revenu de l'Intérieur, sur les Poudres à Pâte, il y a un paragraphe concernant les succédanés des oeufs. Dans ce paragraphe, l'analyste en chef, M. H. McGill en parle en termes sévères. "Pour la plupart," dit-il, "ces poudres d'oeufs ne sont que des poudres à pâtes auxquelles il a été ajouté de la farine de blé riche en gluten, de la caséine, et autres matières protéiques, ainsi qu'une teinture jaune. Cette

dernière est employée pour simuler le jaune d'oeuf et probablement pour faire croire au consommateur qu'il y a des oeufs dans l'article vendu."

L'analyste en chef proteste énergiquement contre l'emploi de teintures dans de tels produits. Ses observations sont très sévères et il convient, de dire qu'il y a des succédanés d'oeufs sur le marché qui ne méritent pas ces condamnations, et qui n'ont la prétention d'être que ce qu'ils sont — un succédané d'oeufs comme spécifié sur l'emballage.

Ce sont là certainement des produits légitimes et légitimement vendus.

Le marchand-détaillant devrait voir, en vendant les succédanés d'oeufs, à ce que les articles qu'il vend soient des produits "bona-fide", qui ne portent aucunement l'intention de tromper le public, quant à leur caractère.

LA SITUATION DES BOITES EN FER-BLANC POUR CONSERVES

Les fabricants de conserves ont reçu définitivement l'assurance que les approvisionnements nécessaires de boîtes en fer-blanc pour une mise en conserve maximum leur seraient assurés.

Le Bureau du Commerce de Guerre du Canada et celui des Etats-Unis ont étudié soigneusement la question et le résultat de leurs délibérations s'est traduit par l'assurance donnée que les approvisionnements voulus de boîtes en fer-blanc seraient accordés. Les fabricants de conserves seront tenus d'envoyer un état de leurs besoins et un autre de leur production, et des mesures très strictes seront prises pour voir à ce que le meilleur usage possible soit fait des approvisionnements disponibles. Du fait du déficit de la conserve de l'an passé, il y a eu un reliquat assez important de boîtes en fer-blanc, de l'an dernier, ce qui contribuera sensiblement à soulager la situation. Les fabricants de conserves du Dominion ont en mains, estime-t-on, quelques 15,000,000 de boîtes en fer-blanc, et conséquemment, leurs besoins seront moindres que ce montant.

Les approvisionnements de fer-blanc en feuilles seront achetés par le gouvernement et répartis selon les besoins connus.

Le prix fixe est de \$7.75 la caisse de 200 livres. Ce taux est en ligne avec les prix payés par les fabricants américains de conserve, et bien qu'il soit un peu plus élevé que celui de l'an dernier, la différence n'est pas suffisamment grande pour constituer un important facteur d'augmentation. Au demeurant, le prix ci-dessus montre une hausse énorme sur le prix des temps normaux. L'arrangement intervenu aura pour résultat — semble-t-il — une économie considérable pour les fabricants de conserve et assurera une distribution économique et avantageuse du fer-blanc, et on s'attend à ce que des arrangements similaires soient pris pour assurer les approvisionnements pour tout les produits alimentaires exigeant des boîtes en fer-blanc.

La question importante de la graine de maïs pour fournir la production nécessaire du maïs pour les fabricants de conserves, a été également soumise à l'attention du gouvernement et un mouvement est en marche, pour pourvoir aux approvisionnements nécessaires. A présent, il y a embargo par les Etats-Unis sur la graine de maïs, et ce n'est qu'aux Etats-Unis que le Canada peut s'adresser pour ses approvisionnements. Les négociations en sont à un point qui fait préjuger que l'approvisionnement suffisant de graine de maïs sera fourni pour rencontrer les besoins des producteurs.

RESTRICTION CONCERNANT LE COMMERCE DU FROMAGE

Une communication qui n'a pas manqué de causer une grosse surprise a été reçue par les détenteurs de fromage du Bureau de Contrôle des Vivres, d'Ottawa.

Cette lettre contient une notification que les stocks de tous les marchands au 1er avril, doivent être réduits à un maximum de 40,000 livres. Cet avis est tombé comme une bombe parmi le commerce de produits alimentaires, qui était encore sous le coup de l'effet des règlements des licences. Cette nouvelle réglementation n'est rien moins que plaisante. Un détenteur de fromage souligne que les affaires d'un commerce moyen de fromage sont de 500 caisses, tandis que pour certaines maisons, c'est le double de ce montant. Ces 500 caisses représentent les 40,000 livres qu'il est permis au commerce de tenir. En d'autres termes, si aucun changement n'intervient, le marchand de fromage n'aura en mains que l'approvisionnement d'un mois. Le fromage nouveau viendra, d'ailleurs, à cette date, mais il y a une demande comparativement limitée pour le fromage nouveau et il faut s'attendre à des complications probables, dans de telles circonstances.

En outre, il n'y a pas eu apparemment intention de faire une différence entre le petit et le gros entrepositaire. En d'autres termes, le petit marchand aura un avantage prononcé sur le plus gros marchand. Ses 40,000 livres pourront représenter un approvisionnement de 5 mois ou même plus.

La probabilité est qu'avec la nouvelle mise en boîtes du fromage, il y aura un nouveau prix fixé. Et c'est probablement l'idée du Bureau de Contrôle des Vivres, que les approvisionnements de fromage ancien devront augmenter de prix en sympathie avec ce changement, et que, en conséquence, il sera poussé sur le marché, autant que possible avant ce temps. C'est la seule solution qui semble s'offrir pour le moment.

Ci-dessous copie de la notification en question:—

Re-fromage

En vertu des pouvoirs accordés au Bureau de Contrôle des Vivres, du Canada, nous vous demandons de nous fournir l'information suivante:

1o.—Les quantités de fromage, sous votre garde ou sous votre contrôle, au 1er mars 1918.

2o.—Les noms des propriétaires de ces quantités.



Tanglefoot

Le destructeur de mouches non vénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

**Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année**

30.—Le temps pendant lequel ces quantités ont été en votre possession.

Le nouvel approvisionnement de fromage sera disponible pour le marché canadien à partir du 1er avril 1918.

Nous vous notifions que c'est l'intention du Bureau de Contrôle des Vivres, du Canada, d'avoir tous les stocks de fromage réduits à un maximum de quarante mille livres, en possession de tout marchand à partir du 1er avril 1918.

Les alliés désirent acheter du fromage, et c'est le devoir du Bureau de Contrôle de faciliter l'exportation de tout surplus à la Grande-Bretagne et aux alliés.

Nous vous avisons également que tout surplus de 40,000 livres entre les mains d'un marchand, au 1er avril 1918, sauf sur permission écrite du Bureau de Contrôle des Vivres du Canada, sera vendu par ce Bureau conformément aux pouvoirs dont il dispose.

L'INDUSTRIE CANADIENNE VEUT ETRE PROTEGEE

Trente-cinq délégués des plus importantes manufactures de l'Est et de l'Ouest jusqu'à Winnipeg ont eu une entrevue avec le gouvernement, la semaine passée. S. R. Parsons, de Toronto, président de l'Association des Manufacturiers Canadiens, a été le porte parole de la délégation.

Les délégués ont représenté au gouvernement que certains changements imposés aux manufacturiers avaient jeté le désarroi dans l'industrie, surtout depuis que l'on a annoncé que des changements encore plus radicaux allaient être imposés. Ils ont demandé au gouvernement d'envisager la question au point de vue national plutôt qu'au point de vue régional.

On a soumis des faits et des chiffres démontrant l'intérêt national des industries on a aussi prouvé que sans les manufactures, depuis la guerre, le Canada serait pratiquement en banqueroute.

De plus, les délégués ont fait remarquer que si le gouvernement ne protège pas les industries, ces dernières seront dans l'impossibilité de faire honneur à leurs engagements envers leurs employés enrôlés, lorsque ceux-ci seront de retour. Il se trouvera ainsi après la paix, un grand nombre de sans-travail.

On a aussi déclaré qu'il ne serait pas juste de faire entrer en franchise les moteurs pour la ferme, à moins qu'on ne permette la même chose quant à la matière première employée dans la confection de ces machines.

Les manufacturiers ont aussi demandé d'être consultés avant tout changement dans le tarif.

Il ne faut pas prendre comme criterium une manufacture prospère ici et là, pour calculer les profits faits par les industries en général. La moyenne des profits sur le capital investi dans toutes les industries pendant une période raisonnable, est plus que modéré.

Si les cultivateurs ont à payer des droits sur leurs instruments de ferme, les manufacturiers ont aussi des droits, et de beaucoup plus élevés, sur les machines dont il se servent. Les manufacturiers prétendent que la moyenne des droits collectés aux Etats-Unis d'après le nouveau tarif est de 30.67 pour cent, en Canada elle est de 23.78 pour cent du taux moyen aux Etats-Unis.

On a aussi mentionné l'ordre en conseil affectant les compagnies de viande de conserve. Comme ces mesures sont de beaucoup plus sévères que celles adoptées aux Etats-Unis, on craint qu'il n'en résulte une rareté sur le marché à bestiaux.

On croit que la campagne en faveur de la surproduction donnera comme résultat une augmentation de trente-trois pour cent. Si tel est le cas les compagnies de viandes en conserves ne pourront agrandir leurs manufactures, ni répondre aux besoins croissants.

On avait l'intention de discuter la question du papier à journaux mais, comme les propriétaires de journaux et les manufacturiers de papier sont en train de s'arranger ensemble, la délégation a décalé n'avoir rien à communiquer sur ce sujet.

Les délégués sont d'opinion que l'agriculture doit être encouragée le plus possible, mais il faut aussi que les manufactures soient maintenues. En Angleterre on a décidé de ne pas taxer les profits mis de côté pour solder les dépenses des agrandissements.

Enfin, les manufacturiers se sont déclarés prêts à supporter leur part de taxes, surtout celles imposées dans un but d'intérêt national.

En réponse à ces observations, Sir Robert Borden a promis la plus sérieuse considération aux suggestions qu'on lui a faites.

LE PAIN ENVELOPPE

Voici ce que nous dit le contrôleur des vivres, dans son rapport de mercredi, au sujet du pain :

"Depuis mon dernier rapport au sujet de la condition du pain au Canada, le bureau des vivres a promulgué un règlement défendant l'enveloppement du pain. Les boulangers ont semblé satisfaits de ce règlement, mais d'après mon jugement (qui n'est pas infailible, je l'admets) il m'a paru que cette dernière mesure entraînait du gaspillage et contribuait à élever le coût de la vie. Par conséquent, je sou mets respectueusement qui les aient diminués.

"Si l'objet de cette mesure fut la diminution du coût du pain pour le consommateur, je ne sais pas, mais enfin le règlement n'a pas atteint son but. Certains boulangers ont augmenté leurs prix et je n'en connais pas qui les aient diminués.

"Si le but était la prévention du gaspillage ce règlement a fait pire que de déroger puisque le mal du gaspillage s'est accentué.

"Le pain enveloppé se conserve frais au moins pendant huit heures de plus que le pain non enveloppé. Tout le pain rassis n'est pas gaspillé, mais un plus grand pourcentage se perd. Or le pain non enveloppé devenant sec plus vite, il faut acheter du pain frais plus fréquemment. Le boulanger n'y a pas d'objection.... certes! mais c'est le consommateur.

"D'autre part, malgré toutes les lois sanitaires qu'on a tant de difficultés à inculquer, le seul mets nécessaire et universellement servi sur nos tables est délivré chez nous d'une façon, avons-nous appris, non seulement avec inquiétude, mais avec dégoût. Les précautions de santé méritent d'être prises en considération. Les exigences de la salubrité pour la viande et le lait augmentent matériellement leur valeur.

Mais ces lois méritent d'être amendées. Pourquoi favoriser une ou plusieurs espèces de bactéries.

"Pourquoi ne pas soumettre le pain comme la viande et le lait, à des examens ou "diagnostics" sanitaires? Et pourquoi pas l'eau sale avec? Ainsi nous pourrions épargner de l'argent et conserver les vivres. Le système du service de l'eau est soumis à des examens antityphoïdiques, et à des prix très élevés. Un expéditeur du pain qui a le malheur d'être tuberculeux peut infecter un millier de pains par jour. Je frémis à la pensée

d'autres possibilités — ils naissent trop aisément à l'esprit — mais quand on constate que les mouches sont la peste des demeures, je suggérerais que ceux qui veulent acheter du pain enveloppé soient libres de le faire, sans vouloir exiger autoritairement que tous les pains soient enveloppés.

"Je pense toutefois que l'enveloppement du pain doit être obligatoire. Et cela parce que le pain enveloppé revient à meilleur marché que le pain exposé à l'air. Et c'est mon devoir d'en exiger ainsi, parce que, sur ce sujet, je suis directement intéressé."

LE PRIX DU LAIT POUR 1918

L'Association des Producteurs de lait du District de Montréal a tenu, cette semaine, au Queen son assemblée annuelle et a adopté des résolutions ayant pour effet de déterminer les prix suivants pour le lait et la crème vendus à Montréal durant l'année commençant le 1er mai prochain. De cette date au 1er septembre, l'Association recommande au bureau de direction de fixer le prix du lait à 30 centins le gallon et celui de la crème à 6 centins la chopine de gras de beurre. Du 1er septembre, le prix du lait sera augmenté de 2 centins le gallon, et celui de la crème sera porté à 6½ centins la chopine le gras de beurre.

Les producteurs de lait prétextent de l'état de choses actuel. Il est très difficile présentement d'avoir des fourrages concentrés. Le blé s'en va directement en Europe sans passer par nos moulins de sorte que les drèches sont très rares.

Le prix des fourrages est monté de près de 50 pour cent.

Les vaches laitières sont aussi devenues rares à cause de l'exportation intense qui s'est faite du bétail aux Etats-Unis. Les ustensiles et les attirails laitiers ont doublé le prix. Les producteurs se sont ressentis comme tout le monde de la crise de la main-d'œuvre. Telles sont les raisons qu'ont avancées les producteurs de lait pour fixer les prix pour l'été prochain.

CHARBON PAYE SELON SA VALEUR CALORIQUE

Le gouvernement ferait de l'économie en achetant du charbon à valeur calorifique spécifiée

On a calculé que le gouvernement du Dominion dépense annuellement plus d'un million de dollars en achat de charbon, et c'est à peine si une partie de cette vaste quantité est soumise à des garanties quant à la valeur calorifique. Les compagnies particulières et les gouvernements du Canada achètent ordinairement du charbon d'après sa réputation ou sa marque de commerce, plutôt que d'exiger une analyse de ses propriétés quant à la valeur calorifique, à la quantité de cendre, à l'humidité et autres caractéristiques. Pour obtenir une valeur compensative de son argent, le consommateur devrait connaître la valeur calorifique du combustible qu'il achète.

Le gouvernement des Etats-Unis dépense \$8,000,000 chaque année en charbon qui, depuis 1906, a été acheté conformément à des conditions définies et aux données de l'analyse chimique. Si le charbon délivré n'est pas conforme aux spécifications, le vendeur ne peut pas réclamer le prix fixé.

La question du combustible est de toute importance aujourd'hui. Economiser en cette direction est un devoir patriotique.

EDUCATION TECHNIQUE POUR JEUNES GENS

Il est probable qu'une centaine de mille garçons et filles, de 14 à 16 ans, quittent les écoles chaque année au Canada, pour s'engager en quelque genre d'occupation dans les manufactures, l'agriculture, les mines ou le transport. Le système d'apprentissage en nos industries est pour ainsi dire une chose du passé, et les jeunes employés de nos manufactures ou d'autres organisations commerciales sont laissés à eux-mêmes pour se frayer leur avenir de leur mieux. En dépit de tout cela, chaque manufacturier admet que la main-d'œuvre expérimentée est le meilleur des placements. L'Allemagne a péremptoirement démontré, au cours des années dernières, la valeur de l'enseignement technique.

Le Canada possède des ressources naturelles très importantes, dont le développement exige l'application de connaissances scientifiques. Que faisons-nous pour nous procurer ces connaissances? Quels sont, parmi les fils de nos cultivateurs, ceux qui possèdent quelques notions du sol et des engrais qu'il faut employer pour arriver aux meilleurs résultats? Mgr Choquette nous a dit que les Belges connaissaient les qualités du sol de leurs fermes et qu'ils en faisaient un usage scientifique. Pouvons-nous espérer arriver à ce point? Combien d'employés d'ateliers connaissent la composition et les qualités d'usage des matériaux bruts sur lesquels ils travaillent. Nos menuisiers, nos employés des manufactures des tissus, de céramiques et autres industries savent-ils pourquoi ils effectuent certaines opérations et pour quelle raison ils arrivent à de tels ou tels résultats?

Nous manquons à notre devoir à l'égard de la jeunesse. Après la guerre, le Canada recevra probablement une grande immigration d'Europe. Les ouvriers de l'Europe ont reçu un enseignement technique qui les met en position de comprendre la partie théorique et d'appliquer la partie pratique de leur métier, leur gagne-pain. Le Canada devra rivaliser sur les marchés du monde avec les produits des pays de l'Europe; pour y réussir, ses manufacturiers et ses industriels devront se procurer toute la main-d'œuvre expérimentée dont ils auront besoin, ils se verront obligés de donner la préférence aux étrangers sur les sujets du pays. L'enseignement technique devrait former une partie importante de toute l'éducation et l'on devrait obliger les élèves de s'y soumettre au moins jusqu'à l'âge de 18 ans.

LES REPRESENTANTS DE LA CIE WILLIS

Une convention des représentants de Willis & Co., Ltd., a eu lieu, la semaine dernière, en cette ville.

On comptait environ 70 représentants, parmi lesquels on remarquait les gérants des succursales et les directeurs.

Jeudi soir, eut lieu un dîner au Ritz-Carlton.

Prenant en considération les lourds fardeaux imposés sur la compagnie, au cours de l'année dernière, à cause de la guerre, le bureau de direction n'a pas moins jugé florissantes, les affaires de la compagnie.

M. C. P. Willis a été élu président et gérant général; M. Geo. H. Willis, secrétaire, et M. Geo. D. Patterson, trésorier. Les directeurs élus furent MM. C. D. Patterson, F. G. Sharpe, et W. D. Willis.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été plus faible cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No. 3	1.07½
Avoine d'alimentation No. 1	1.05½
Avoine d'alimentation No. 2	1.03
Avoine blanche d'Ontario No. 2	1.07
Avoine blanche d'Ontario No. 3	1.04½
Avoine blanche d'Ontario No. 4	1.03

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$11.10 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.20, et les plus petites quantités pour boulangers et épiciers se vendent à \$11.30 livrées.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendue \$35 à \$37; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$68 à \$70, et la moulée mélangée, de \$60 à \$62, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée de \$5.60 à \$5.70 le sac de 90 livres en jute ou coton.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé, avec ventes de lots de chars de No 2 à \$17.00; de No 3 à \$15.50 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

Nous cotons:

	La livre.
Dindes	0.35 0.36
Poulets nourris au lait.	0.35 0.36
Poules de choix	0.27 0.30
Canards	0.28 0.30
Oies	0.26 0.28

LES POMMES DE TERRE

De bonnes affaires continuent à se faire ex pommes de terre dans le commerce de gros et le ton du marché est plus facile, avec des ventes de Montagnes Vertes à \$1.80, de blanches de Québec, à \$1.75, et de rouges à \$1.70 le sac de 80 livres ex-magasin.

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars à \$21.00 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$28.00 à \$28.50 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.35 0.36
Jambons, 12 à 15 livres	0.33 0.34
Jambons poids lourds	0.31 0.32
Bacon pour breakfast	0.40 0.41
Bacon de choix Windsor	0.42 0.43
Bacon Windsor dé-sossé	0.44 0.45

LE BEURRE

Le marché du beurre a été assez actif aux prix ci-dessous:

Beurre de crèmerie supérieur de septembre et octobre	0.48½ 0.49
Beurre fin de crèmerie, de septembre et octobre	0.47½ 0.48
Arrivages courants	0.46 0.47
Beurre de ferme fin	0.40 0.40½

LES SIROPS DE BLE-D'INDE

Les sirops de blé-d'Inde sont cotés comme suit:

Barils d'environ 700 livres, ½ barils et ¼ barils, ¼c de plus la livre.	0.07
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	4.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse	5.20
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse	4.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse	4.90
2 gals., seaux de 26 livres, chaque.	2.15
3 gals., seaux 38½ livres, chaque.	3.25
5 gals., seaux 65 livres chaque.	5.25

LES OEUFS

Le ton du marché de Chicago pour les oeufs frais est assez ferme à la récente baisse de prix, et on a coté 35c la douzaine. Au Canada, il y a eu une bonne demande, dans le gros, pour petits lots et des ventes d'oeufs frais canadiens et américains se sont faites à 48c la douzaine.

LES SUCRES

Les sucres ont marqué une hausse de 25 cents les cent livres pour les qualités raffinées en ce qui concerne la marque Atlantic Sugar; les autres ont maintenu leurs anciennes cotations.

Les prix sont comme suit:

Les 100 livres	
Atlantic Sugar Company, extra granulé	\$8.65
Acadia Sugar Refinery, extra granulé	
St. Lawrence Sugar Refinery	8.40
Canada Sugar Refinery	8.40
Dominion Sugar Co., Ltd., crystal granulé	8.40

Pour livraisons dans les districts de la Cité de Montréal, ajoutez 5c au prix de raffinerie ci-dessus, pour achats par marchands de gros.

Pour sacs de 50 et 25 livres, ajoutez 10c aux 100 liv., pour sacs de 20 livres, ajoutez 15c les 100 livres; pour sacs de 10 livres, ajoutez 20 cents les 100 livres;

pour cartons de 5 livres, ajoutez 25c les 100 livres; et pour cartons de 2 livres, ajoutez 30 cents les 100 livres.

LES FEVES — LES POIS

Le ton du marché pour les fèves est très fort et il y a probabilité de prix plus élevés. Quelques approvisionnements de fèves japonaises triées à la main ont été reçues et d'autres sont en route. Elles se vendront de \$8.50 à \$9.00 le boisseau.

Nous cotons:—

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	9.50	10.50
Fèves d'Ontario, nouvelle récolte, 3 à 4 livres	0.00	8.15
Fèves de Colombie Anglaise	0.00	8.16
Fèves canadiennes, 3 lb. pickers, le boiss.	9.00	9.50
Fèves canadiennes, 5 lb. pickers, le bois	7.40	8.00
Yellow Eyes, la livre	0.00	0.14
Rangoon beans, le boisseau	7.00	7.50
Lima, la livre	0.00	0.20
Chiliennes, la livre	0.00	0.14½
Pois à soupe, blancs, le boisseau	5.00	5.50
Pois, splits, nouvelle récolte, sacs de 98 livres	11.00	11.25

LES BOCAUX A FRUITS EN HAUSSE — LES BLEUS A LAVER EGLEMENT

Des hausses ont été notées dans les bocaux à fruits évaluées à 75 cents par douzaine. Les Imperial gem se vendent à présent, sur la base suivante: pts., \$10.50, qts., \$15.00 et ½ gal., \$14.00. Dans les grandeurs de mesure impériale, les chopines sont à \$11.00; les quarts à \$12.00 et les ½ gall., à \$14.00. La marque Perfection, dans ces trois grandeurs se vend à \$11.50, \$12.00 et \$16.25 la douzaine respectivement.

Le bleu à laver a enregistré une avance considérable et est coté par un gros marchand, à 20c la livre; le Reckitt à 22c et le Challenge, à \$0.14½c.

LE CRISCO, LE BEURRE DE PEANUT ET LA CHICOREE EN HAUSSE. — LE CAMPHRE, LES MOUTARDES

Le Crisco a marqué une hausse cette semaine, et se vend à pré-

sent à \$10.80 la caisse, en toutes grandeurs. Ceci représente une hausse de 15c la caisse. Le beurre de l'eanut pour lequel il y a une très forte demande, se vend à 27 cents la livre. La chicorée canadienne est en hausse, à 30c la livre, ce qui représente une avance de 8 cents. Le camphre est rare et en quart, se vend actuellement à 40c la livre. Les moutardes se maintiennent fermes et sont à 70c la livre, pour les ¼'s; 66c pour les ½'s, et 65c pour les une livre.

RIZ ET TAPIOCA

La situation locale est très ferme pour le riz, et certains marchands ont haussé leurs prix de 1½c la livre.

Nous cotons:

Carolina	11.50	12.50
Texas, les 100 liv...	00.00	9.50
Patna (bon)	9.00	9.40
Siam, No. 3	8.50	9.00
Siam (fancy)	0.00	8.75
Rangoon "B", lots de 200 livres	0.00	7.70
Rangoon CC.	0.00	7.60
Mandarin.	0.00	8.75
Riz Packling	0.00	7.70
Tapioca, la livre	0.15	0.16
Tapioca, pearl	0.15	0.16

LES SAVONS EN BOITES, LES POUDRES ET LES LESSIVES, EN HAUSSE

On annonce une hausse dans le prix des savons réguliers, le nouveau prix de \$7.25 étant coté sur cette ligne pour les caisses de 100 morceaux. La poudre de savon est également en hausse à \$4.00 la caisse, et la lessive pure Babbitt est à \$4.50 la caisse, soit une hausse de 55c la caisse.

HAUSSE DES FEVES CUITES AU FOUR

Un marché plus fort est noté pour les fèves cuites au four. Les boîtes de 3 livres se vendent à présent à \$2.95 la douzaine pour celles natures, délivrées à tous points du pays.

Avec sauce tomates, le prix pour la campagne est de \$3.35 la douzaine. Les grains pour oiseaux, en paquets, se vendent à une cent de plus le paquet, soit de 13c à 14c le carton.

PRIX ANNONCES POUR LE VERT DE PARIS. — L'ARSENATE DE PLOMB

La plupart des magasins tiennent du vert de Paris. Il leur sera donc utile de connaître les prix qui viennent précisément d'être annoncés et qui sont comme suit: Barils, la livre, 61c; kegs, la livre, 61½c; barillets, 50 et 100 livres, la livre, 62c; barillets de 25 livres, la livre, 63c; paquets d'1 livre, 65c; boîtes en fer-blanc d'1 livre, 67c; paquets de ½ livre (papier) 67c, et de ½ livre (boîtes fer-blanc), 69c. Ces prix s'appliquent à la province du Québec et aux points maritimes, sauf pour l'île du Prince-Edouard, où 40c par cwt. doivent être ajoutés pour livraison. L'approvisionnement, nous l'avons déjà dit, en est réduit.

L'arsenate de plomb comme substitut, se vend à 45c la livre, pour les barillets de 100 livres; 45½c pour ceux de 50 livres; 46c pour ceux de 24 livres; 47½c pour boîtes de 10 livres; 49½c pour boîtes en fer-blanc de 5 livres et 52½c pour boîtes en fer-blanc d'une livre.

ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—

"Clover Leaf" ½ liv. flats	\$2.45
"Clover Leaf", 1 liv. flats	4.00
"Clover Leaf", 1 liv. talls, caisses de 4 doz., la doz....	3.75
Chums, 1 liv., talls	1.80
Pinks, 1 liv., talls	2.40
Cohoes, 1 liv., talls	2.65
Red Springs, 1 liv., talls	2.70
Saumon de Gaspé, marque Niobé, (caisses de 4 doz.), la doz.	2.25

LES SAINDOUX

De bonnes affaires sont faites dans les saindoux avec des ventes de saindoux pur de 30½c à 31½c la livre en seaux en bois de 20 livres, et 32½c à 33c la livre, en blocs d'une livre, tandis que le saindoux composé se vend de 27c à 27½c la livre, en seaux en bois de 20 livres.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES PRIX DES ROUES EN BROCHE ET DES PORTE-PNEUS

Les prix pour roues en broche sont donnés ci-dessous. Les roues blanches et de couleur pour être employées sur automobiles Ford sont cotées à \$87.00 et pour le Chevrolet "490", à \$110. Les porte-pneus pour roadster Ford sont marqués à \$13.50 et pour les sedan et touring cars, à \$15.00. Par "sets" de 5, les roues sont sujettes à un escompte commercial de 20 et 5 pour cent, et de 20 pour 100 pour les plus petits lots. Le même escompte s'applique aux porte-pneus.

MÉTAL BABBIT, BROSSES DE KALSOMINE

Il y a eu hausse cette semaine d'environ 5 pour cent pour les brosses de kalsomine. Le métal Magnolia a aussi montré une plus grande fermeté et est coté 2 cents plus haut la livre, à 29c.

LES BOLT CLIPPERS EN HAUSSE

Il y a eu hausse sur les "bolt clippers" dans les proportions suivantes: Le no 0 est avancé de \$3.30 chaque à \$3.65; le no 1, de \$4.40 à \$4.85; le no 2, de \$6.15 à \$6.75 et le no 3, de \$7.90 à \$8.65.

NOUVEAUX ESCOMPTES SUR CLOTURES EN BROCHE ET SUR BARRIÈRES

Pendant le mois de février, une

nouvelle liste de prix prenant effet au 10 mars et applicable à tous les envois faits après cette date, a été publiée par un manufacturier avec les escomptes suivants: clôtures de ferme, épaisseur forte et moyenne, 15 pour 100; clôtures de basse-cour, 15 p. 100; barrière pour bétail, 20 pour 100; barrières de ferme et ornementales, 25 pour 100; clôture ornementale et de plate-bande, 25 pour 100, outils et accessoires de clôtures, 10 pour 100.

NOUVELLE LISTE DE PRIX ET D'ESCOMPTES POUR LES LEVIERS D'AUTO

De nouvelles listes de prix et escomptes ont paru cette semaine pour les différentes lignes de "jacks" d'auto. Le Victor jack No 1, autrefois à \$2.30, a été augmenté à \$3.40. Les Badger, autrefois à \$6.10 sont avancés à \$6.80. Deux autres lignes sont ajoutées: Le Badger No 8, à \$5.60 et aussi un jack pour camion no 5 à \$12.75. L'escompte ordinaire pour toutes ces lignes est comme suit: Lots de 24, 42½ pour 100; lots de 6, 37½ pour 100 et plus petits lots, 33 1-3 pour 100.

LES "SHOCK ABSORBERS"

Les prix des "shock absorbers" sont donnés comme suit pour les différents modèles. Sets de 4 employés sur des autos de 4,000 livres et plus \$70.00. Le modèle ré-

gulier pour autos de 3,000 livres et plus est coté à \$60.00. Le modèle d'après est à \$47.50 et s'applique aux autos de plus de 2,000 livres, tandis que le prix pour les autres autos est coté à \$37.50. Il y a un set spécial pour les Ford, à \$28.00. L'escompte au commerce de détail est de 20 pour cent, sur ces prix.

NOUVELLE LISTE DE PRIX POUR LA VITRE, EN HAUSSE D'ENVIRON 20 P. 100

La hausse, prévue sur la vitre a prit effet. Elle s'applique aux différentes pesanteurs de vitres en caisse. Le changement de liste est considérable, et l'escompte a été augmenté et les prix nets avancés d'environ 20 pour 100. En addition à la revision des prix sur les pesanteurs de 16 et 21 onces, une nouvelle liste de prix net a été donnée pour les 26 onces, et ces prix sont comme suit: — pour caisses de 100 pieds et plus jusqu'à 25 pouces, \$19.86; de 26 à 40 pouces, \$21.48; de 41 à 50 pouces, \$25.85; de 51 à 60 pouces, \$26.52; de 61 à 70 pouces, \$28.14; de 71 à 80 pouces, \$30.36; de 81 à 85 pouces, \$33.30; de 86 à 96 pouces, \$35.76; de 91 à 95 pouces, \$36.48; de 96 à 100 pouces, \$42.78; de 101 à 105 pouces, \$47.58; de 106 à 110 pouces, \$53.16. Ces prix sont nets au commerce. Des revisions en hausse sur les vitres de fantaisie ont été également faites.

Treillage de Basse-Cour

DE LYSAGHT

Entièrement galvanisé et absolument durable.

JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

Bristol—Newport—Montréal

A. C. LESLIE & CO. Limited

Gérants de la Succursale Canadienne

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITÉ

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:

Montréal.

Fer en barre commun, les 100 livres	\$4.55	
Fer raffiné, les 100 livres	4.80	
Fer pour fers à cheval, les 100 livres.	4.80	
Fer de Norvège	11.00	
Acier mou	5.05	
Acier bandé	5.05	
Acier sleigh shoe	5.05	
Acier tiré	5.25	
Acier Toe Calk, les 100 livres	5.95	
Acier, outils de mine, la livre	0.17½	0.19
Acier pour outils Black Diamond	0.18	0.19
Acier à ressorts	6.50	
Acier de machine fini fer	5.10	
Acier Harrow tooth	5.20	
Acier fondu Black Diamond	0.20	0.21

TOLES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:

Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres	
Calibre 10	\$8.00	\$11.50
Calibre 12	8.65	10.50
Calibre 14	8.80	7.90
Calibre 16	9.00	8.00
Calibre 22-24	9.40	7.85
Calibre 26	9.45	7.90

Calibre 28	0.00	8.00
Calibre 10¾ onces (Anglaises)	10.55	10.75
Tôle galvanisée.		
10¾ onces	\$10.00	
Calibre 28	9.65	
Calibre 26	9.25	
Calibre 22 et 24	9.05	10.45
Calibre 20	10.30	
Calibre 18	8.85	
Calibre 16	8.70	

LE MASTIC

En vrac, casks, \$4.10 les 100 livres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastic bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.00 les 100 livres; lots d'une ton-

ne, \$15.50 les 100 livres, et plus petites quantités, \$15.85 les 100 livres.

L'HUILE DE LIN EN HAUSSE

Le marché de l'huile de lin a marqué une fermeté qui s'est traduite par une hausse nouvelle, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon Impérial	Brute	Bouillie
Par 1 baril seulement	\$1.95		\$1.97½
5 à 9 barils			
10 à 25 barils			

LA TERE BENTHINE

La térébenthine a plutôt tendance à la baisse. Nous cotons: Térébenthine Le gallon Impérial 5 liv. et plus \$0.65 \$0.69 Lots de 1 baril 0.63 0.67 Petites quantités 0.83



PEERLESS PERFECTION

Quelque soit l'élan avec lequel un animal fougueux vienne en contact avec une clôture, il ne peut la briser si c'est une Clôture de Ferme Peerless Perfection — elle revient après le choc à sa forme régulière. Faite en fil d'acier galvanisé épais Open Hearth, duquel toutes impuretés ont été éliminées et qui possède toute sa force de résistance. Chaque fil est bouclé, ce qui fait que la clôture est d'une élasticité continue. Les fils du haut et du bas sont plus épais. Elle ne fléchit pas. Elle exige moins de poteaux que la clôture ordinaire. Absolument garantie. N'achetez pas une verge de clôture avant d'avoir consulté notre catalogue. Agences presque partout. Agents demandés pour les territoires où nous n'en avons pas encore.

The Banwell-Hoxie Wire Fence Company, Ltd.
Winnipeg, Man. Hamilton, Ont.

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA,

CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189

SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN GROS AGENT DE SUCCES DANS LE COMMERCE.

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

NOUVELLES SOCIÉTÉS

NOUVELLES COMPAGNIES

D. Watson & Co., manufacturiers de produits de marque, Montréal, Fred. T. Hopkins, jr., veuf, depuis le 16e jour de mars 1918.

David F. Stein, Oeufs et Beurre, Montréal, O. Robert, de Lachine, séparé de biens de Alice Brooks.

McBean et Hill, courtiers en assurances, Montréal, Adam Suaherland Hill, séparé de biens de Marie-Anna Dussault, A. McBean, depuis février 1918.

David F. Stein, Oeuf et Beurre, Montréal, D. F. Stein, séparé de biens, le 11e jour de mars 1918.

Peter Brennan & Co., approvisionnement pour bateaux, Peter E. Brennan, séparé de biens de Helen Mary Laurin, depuis le 13e jour de mars 1918.

Fairmount Fruit & Grocery Store, Montréal, Yetta Garfinkle, séparée de biens de Jacob Pfeffer, depuis le 4e jour de mars 1918.

Cash Register Bazar, Montréal, A. G. Delumen, célibataire, depuis le 12e jour de mars 1918.

Cinéma Passe-Temps, 287 Sainte-Catherine Est, Blanche Dufort, séparée de biens de Jos. Ed. Labrecque, depuis le 20e jour de février 1918.

Forestone Diamond Co., Regd., Montréal, Wm. Walker, jr., depuis le 11e jour de mars 1918.

Beaver Newspaper, Wm. E. Collier, célibataire, depuis le 13e jour de mars 1918.

Verdun Place Theatre, Montréal, D. Wilfe, de Verdun, séparé de biens de Dora Goldberg, depuis le 13e jour de mars 1918.

Merceries de Maisonneuve, Montréal, Eva Collette, séparée de biens de Wilf. Pepin, depuis le 13e jour de mars 1918.

Walter Lambert & Co., W. Lambert séparé de biens, depuis le 14e jour de mars 1918.

Fernap's Importers, Montréal, M. Depairon, séparé de biens de A. Dupré, depuis le 15e jour de mars 1918.

AVIS DE DIVIDENDE

Re. Ed. Juneau de Pont Rouge, un premier et dernier dividende, payable le 25e jour de mars, par Bédard et Bélanger, de Québec, curateurs.

Ed. Turgeon, de Lauzon, un premier et dernier dividende, payable le 26e jour de mars par Bédard et Bélanger, de Québec, curateurs.

L. Paquette, de Saint-Elzéar, un premier et dernier dividende payable le 1er jour d'avril par Vinet et Dufresne, curateurs.

B. Damiens et J. Horace David, Montréal, un premier dividende, payable le 1er jour d'avril par Vinet & Dufresne, curateurs.

E. C. Fraser, Montréal, un premier dividende, payable le 30e jour de mars

par J. J. Griffith de Sherbrooke, curateur.

Angéline Pelletier, Montréal, un premier dividende, payable le 30e jour de mars par Vincent Lamarre, curateur.

Nap. Bachand, de Magog, un premier et dernier dividende payable le 28e jour de mars par Bélanger & Bégin, curateurs.

CURATEURS

In re Cie des Savons français, Montréal, Vinet et Dufresne, curateurs.

In re Edouard Pelletier & Fils, Québec, Thériault & Gagnon, curateurs.

In re J. O. Vallée, Montréal, Michaud & Desrosiers, curateurs.

In re John Forman & Sons, Montréal, Gordon W. Scott, curateur.

In re Alice Martel, Montréal, Benoit & de Grosbois, curateurs.

DEMANDES DE SEPARATION DE BIENS

Emile Laverdure, Montréal, v. H. Lachance.

Mary Huot, Montréal v. R. Moïse.

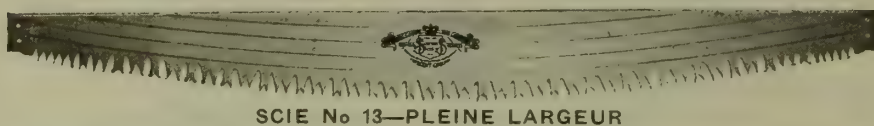
Ernestine Tremblay de Saint-Cyprien, v. Jos. Morin.

Jsoéphine Bernier de Lévis v. G. Beau-doin.

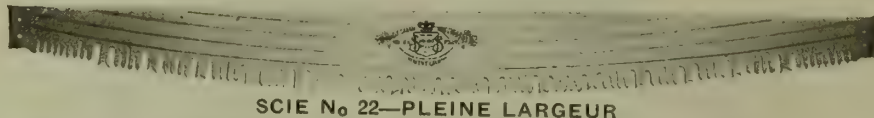
EN LIQUIDATION

House of Style, Ltd., Montréal, Geo. Duclos, liquidateur.

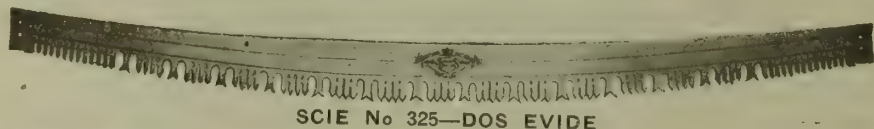
Vous devriez vous décider maintenant à commander un stock des GODENDARDS SIMONDS CRESCENT GROUND



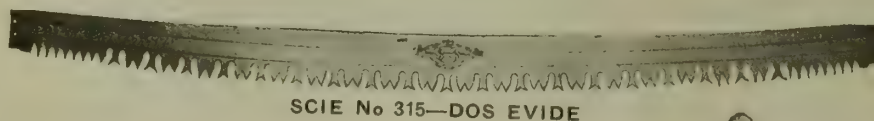
SCIE No 13—PLEINE LARGEUR



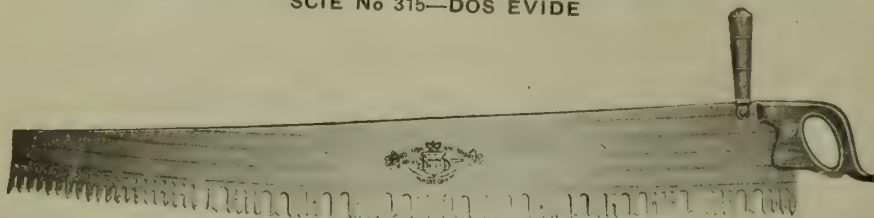
SCIE No 22—PLEINE LARGEUR



SCIE No 325—DOS EVIDE



SCIE No 315—DOS EVIDE



SCIE No 327—POUR UN HOMME

Vous ne pouvez vous tromper en agissant ainsi, car tout bûcheron ou forestier connaît la fabrication de ces scies et paiera volontiers un prix plus élevé pour elles, pour la bonne raison qu'elles lui permettent de faire plus de travail avec moins de temps, d'effort et de fatigue. Il sait que la qualité supérieure de coupe de la scie fera plus que payer par soi-même. Choisissez parmi ces vignettes les modèles que vous désirez ou écrivez-nous pour recevoir notre catalogue et de plus amples renseignements.

Donnez vos commandes à votre marchand de feronnerie.

Simonds Canada Saw Co., LIMITED

Usine : St-Rémi et Avenue Acorn
MONTREAL (P.Q.)

VANCOUVER (C.A.) ST-JEAN (N.B.)

L "CHAMPION" de plus en plus populaire

Messieurs les Marchands nous vous invitons à placer de bonne heure vos commandes pour ce jouet, dont les demandes sont nombreuses et considérables, car si vous attendez la saison occupée vous courez le risque d'être retardés, et comme il vous faudra vous procurer cet article pour faire face à la concurrence, placez dès maintenant vos commandes afin de les recevoir à temps.

CADRES, MOULURES ET MIROIRS.

CHAMPION

Nous désirons également faire savoir à Messieurs les Marchands-Généralistes que pour fabriquer cette spécialité, nous ne négligeons en rien nos lignes régulières de Cadres, Moulures, Miroirs, etc.

En dépit de l'augmentation continue du prix des matériaux entrant dans la confection des moulures, nous vendrons durant les prochains quinze jours 600 pieds de moulures assorties, dorées Circassien et imitation de chêne, pour \$27.00, comme suit:—

200 de moulure d'un pouce de largeur, à \$3.00 — \$6.00.

200 de moulure 1½ pouce de largeur, à \$4.50 — \$9.00.

200 de moulure 2 pouces de largeur, à \$6.00 — \$12.00.

Il va sans dire que nous ne pouvons pas promettre

de continuer ces prix indéfiniment, mais nous désirons faire connaître nos marchandises et pour ce, ferons quelque sacrifice.

Demandez nos échantillons de moulures, lesquelles nous envoyons gratuitement.

Demandez aussi nos prix pour les cadres et les miroirs "shock" (seuls ou encadrés).

LA CIE. WISINTAINER & FILS, INC.,

Manufacturiers-Importateurs

58-60 Boulevard Saint-Laurent, (pres rue Craig).
Telephone Main 5082. **MONTREAL, QUE.**

**Un Article de Saison**

A l'approche du printemps, les entrepreneurs de construction sont très affairés par les travaux de cheminée.

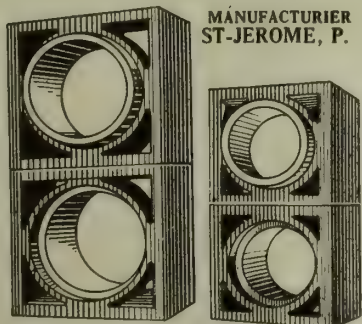
Fournissez-leur la cheminée
"Perfection"

C'est elle qui leur donnera la meilleure satisfaction et qui vous procurera les plus beaux bénéfices. Elle est nouvelle et possède tous les points de perfectionnement possibles.

C. E. Laflamme

MANUFACTURIER
ST-JEROME, P.

**PARFAITE
IMPERMEABLE
DURABLE**



Pour le profane, toutes les limes sont semblables, mais les mécaniciens experts vous diront qu'ils préfèrent travailler avec les Limes "Famous Five".

L'acier entrant dans leur fabrication est fait d'après des formules spéciales qui ont prouvé être les meilleures après bien des années de recherches et d'expérience pratique.

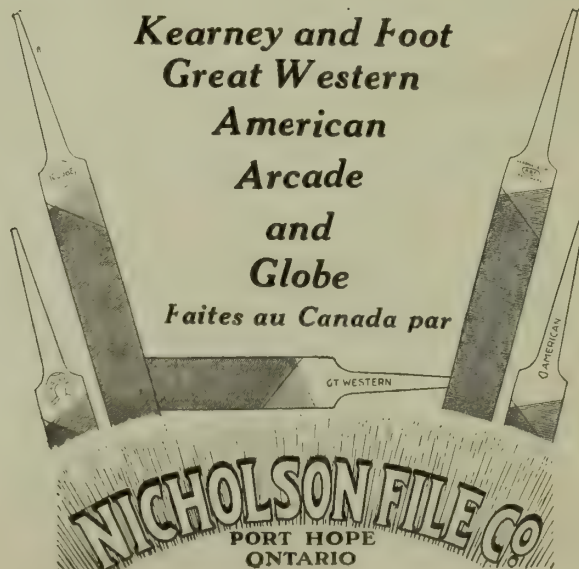
Chaque lime est bien équilibrée, affilée et durcie. Elle coupe en conséquence d'une façon efficace et dure longtemps.

Il y a dans cette ligne, une telle variété d'espèces, qu'un acheteur peut choisir une lime pour chaque genre de travail et être sûr qu'elle répond exactement à ses besoins.

Et c'est pourquoi, vous pouvez toujours satisfaire un client avec les Limes "Famous Five".

Spécifiez-les en donnant vos commandes à votre fournisseur.

Ce sont :



INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé \$4,000,000
Fonds de Réserve 4,800,000

SIEGE SOCIAL - MONTREAL.

Succursales dans 98 des principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

Edward C. Pratt, gérant général

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,
14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal : New Glasgow (N.-E.)

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

Avis est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars et trente cents par action, sur le capital de cette institution, (65% versé) a été déclaré et sera payable à son bureau principal à Montréal, le et après mardi, le deux avril prochain, aux actionnaires enregistrés le quinze mars prochain à trois heures p.m.

Par ordre du conseil de direction,

Gérant.

Montréal, le 25 février 1918.

A. P. LESPERANCE,

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE..... \$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de..... \$21,600,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C.P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W-F. CARSLY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."
L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.
M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: Docteur E-P LACHAPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.
L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M.J.-A TURCOT
Inspecteur en Chef, M.-M. LAROSE,
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY
Inspecteur, M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve..... 7,700,000
Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques
F.-G. Ledue, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada
— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

FUSION PROBABLE DE DEUX BANQUES

La Banque de Montréal absorberait La Banque "British North America."

L'on apprend de source autorisée que les rumeurs qui ont circulé, depuis quelque temps, dans les cercles financiers au sujet de l'absorption de la Banque "British North America" par la Banque de Montréal, ont un fondement sérieux et que le projet est actuellement en voie de négociations.

Il est cependant probable que, si cet achat s'effectuait, aucun changement ne serait apporté dans l'administration de la banque ou de ses succursales, mais que la Banque British North America continuerait pour une période indéfinie, à conserver son existence propre, comme branche de la Banque de Montréal.

Une raison sérieuse qui fait croire à la réalisation de ce projet, c'est que le ministre des Finances a déjà donné son consentement préalable, probablement parce qu'il a la conviction qu'une telle fusion serait aussi bien à l'avantage des actionnaires que dans l'intérêt du public. Cette absorption mettrait du reste fin à l'anomalie qui existe aujourd'hui du fait que la Banque British North America opère actuellement au Canada avec une charte anglaise et un bureau de direction qui a son siège à Londres.

L'annonce de l'union de ces deux banques ne serait nullement une surprise pour les cercles financiers. Il est tout naturel que la Banque de Montréal qui est placée au premier rang parmi les institutions financières de ce genre prenne des développements nouveaux pour se maintenir au rang qu'elle occupe.

L'on a appris il y a quelques jours que l'honorable A. K. MacLean, ministre temporaire des Finances, avait eu une longue entrevue avec sir Frederick Williams Taylor, gérant-général de la Banque de Montréal et il est tout probable que l'objet de leur rencontre a trait au projet dont il s'agit.

Par suite de cette fusion, le capital payé de la Banque de Montréal, qui est actuellement de \$16,000,000 se

monterait à tout près de \$21,000,000. Celui de la Banque du Commerce est de \$15,000,000 et celui de la Banque Royale de \$14,000,000.

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

Le 20 mars, 1918.

L'opinion courante à Washington tend à se généraliser que la guerre sera longue, pénible et coûteuse. Un voile de tristesse s'étend sur le pays, et le peuple, dont les enfants vont mourir, éprouve un atroce serrement de coeur. Ainsi l'atonie du marché, son manque de ressort pourrait être la résultante de choses d'ordre purement sentimental.

C'est triste à dire, mais le sentiment n'a pas en Bourse une valeur comparable à celle de l'argent ou de la froide raison. On a dit du vil métal qu'il n'a pas d'odeur, on aurait pu ajouter et ce sera également vrai, qu'il n'a pas de coeur non plus. Quant à la froide raison, elle démontre que plus longue et plus coûteuse sera la guerre, plus prospère sera l'industrie. Peu importe en réalité à la haute banque que l'industrie de guerre, comme le vampire, s'enrichisse directement de l'oeuvre de mort. Les questions de recettes l'intéressent davantage, et il faut bien reconnaître que si celles d'hier furent belles, celles de demain seront superbes. Qu'importe dans ces conditions que le marché soit à son point mort, si la reprise tôt ou tard, est certaine? Il suffit d'avoir de la patience et les moyens d'attendre.

Les maîtres de forges sont en conférence à Washington et il est permis d'espérer un relèvement du prix minimum de l'acier. Le War Finance Corporation fait son petit bonhomme de chemin et le prochain emprunt de guerre n'aura peut-être pas l'importance que l'on a dit. En tout cas, d'ores et déjà, il a cessé d'être l'épouvantail dont on a voulu se servir pour faire sortir du marché les petits opérateurs faciles à émouvoir.

En vérité nous ne voyons rien à l'horizon qui puisse faire naître l'inquiétude sur l'avenir du marché.

BRYANT, DUNN & CO.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

William Luxembourg, E. L'Epicier & Noah Klein, Abraham Klein et Sarah Klein, 26 mars, 10 a.m., 10 Stanley, Laverdure.

William Luxembrug, E. L'Epicier, & Noah Klein, Abraham Klein et Sarah Klein, 26 mars, 2 p.m., 2124 St.-Laurent, Laverdure.

A. C. Larivière, J. H. McComb, 25 mars, 11 a.m., 392 avenue Northcliffe, Descheneaux.

Ovide Cardinal, M. Skeoofeld, 25 mars, 1 p.m., 1173 Wellington, Desroches.

D. Brodeur et al, J. T. Décarie et al, 25 mars, 10 a.m., 294 Saint-Laurent, Rochon.

Jos. Prud'homme, Arthur Lavigne, 25 mars, 10 a.m., 352 Boulevard Décarie, Decelles.

Ad. Désilets, S. Syrkos, 25 mars, 10 a.m., 2072 Saint-André, Lauzon.

Wm. Semmelhaak, Eva Semmelhaak, 26 mars, 10 a.m., 6338 Pasteur, Rochon.

B. Charron, Mme Guy Wilson, 26 mars, 10 a.m., 604 Université, Aubin.

Dr. A. Léger, John Savage, 26 mars, 1 p.m., 591 Saint-Dominique, Lalonde.

Art. Leduc, R. L. Léonard, 27 mars, 11 a.m., 3153 Saint-Denis, Rochon.

Nap. Deslauriers, J. W. Duvinnell, 27 mars, 10 a.m., 275 Boyer, Coutu.

C. Cordeau, W. Dubreuil, 27 mars, 10 a.m., 2201 Cruch, Bissonnette.

Chas. Darabaner, Wihf. Beitheoume, 27 mars, 11 a.m., 123 de La Roche, Louzon.

R. Egan, E. J. Cennett, 27 mars, 10 a.m., 968 Sainte-Catherine Ouest, Marson.

Paul Sauvé, Wilfrid Sauvé, 27 mars, 10 a.m., Saint-Clet, P.Q., Lalonde.

Beatty Bros., Ltd., Téles. Brodeur, 27 mars, 11 a.m., 128, 12e, Lachine, Lavery.

Lion Polish Co., Ltd. Andrew Send, 27 mars, 10 a.m., 30 Sainte-Agnès, Lavery.

A. Laporte, Mme Nap. Trudeau et al, 28 mars, 10 a.m., 359 Fabre, Osier.

Financial Investment Co., Ltd, A. J. Coull, 28 mars, 10 a.m., 284 Melrose, Marson.

A. C. Larivière, J. H. McComb, 25 mars, 11 a.m., 392 Northcliff, Descheneaux.

W. Drouin et Cie, A. Bélanger, 27 mars, 1 p.m., 1179 Boyer, Bouchard.

W. Hawthorn, Mme E. Connell, 27 mars, 1 p.m., 2578 Saint-Denis, Aumais.

E. J. Quinn, Geo. M. Martin, 27 mars, 10 a.m., 376 Metcalf, Blenjonetti.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL—MONTREAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante. (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

L'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS
39 rue S.-Sacrament
Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-
VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même.

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY
Bureau principal, - TORONTO

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président
W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCES

Cautionnements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

La Prévoyance

160 rue St-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable, Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701- 9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL



Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; L. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

PERMANENCE DES SERVICES D'EAU

On confie ordinairement en ce pays l'administration du service d'eau d'une cité ou d'une ville à un comité du conseil municipal, composé, la plupart du temps, d'hommes d'affaires qui, règle générale, sont parfaitement ignorants de ce qu'il faut savoir pour diriger convenablement une des utilités publiques si importante. Impossible d'obtenir une administration efficace en cette branche sans la direction d'un ingénieur expert permanent. Comme le comité est élu chaque année, ses membres changent sans cesse. La position est même convoitée souvent par intérêt spécial pour un quartier quelconque.

On tend à discréditer un tel système dans les grandes villes et à le remplacer par une commission.

Une telle institution a tous les avantages car ce département est non seulement technique, mais il se rattache si étroitement à la santé et à la sécurité de la population que la politique ou les nominations par patronage devraient en être bannies. Mais, dans les petites villes qui n'ont pas le moyen de payer un commissaire, un bureau permanent non payé aurait un très grand avantage sur le système de comité.

FEUX DE SOUS-SOLS

Les feux qui commencent dans les sous-sols des établissements de commerce, sont l'une des causes des plus lourdes pertes que subissent les villes du Canada. On croit difficilement que les propriétaires de pareils établissements ignorent la valeur de l'installation de systèmes d'arroseurs dans les sous-sols. Il n'est point nécessaire pour cela de faire des dépenses de posages d'appareils spéciaux de tuyaux d'eau. Un équipement d'arroseurs pour les sous-sols consiste à appliquer des pommes d'arrosoir sur les tuyaux d'amenée et de distribution d'eau, tout comme dans un système d'arrosage des pelouses, par exemple, auxquels tuyaux est reliée la conduite principale d'approvisionnement

ment qui émerge à l'extérieur, et à l'extrémité de laquelle est aménagé un bec pour y appliquer un boyau ordinaire. Lorsqu'un feu se déclare dans le sous-sol, la chaleur fait fondre l'enveloppe fusible qui recouvre les têtes des arroseurs les plus rapprochés du feu, et les pompiers attachent, en arrivant sur les lieux, un boyau au bec de la conduite extérieure, et l'eau est projetée immédiatement sur les flammes. On évite ainsi l'inondation du contenu d'un sous-sol, et les pompiers peuvent opérer à coup sûr, malgré l'épaisse fumée qui se dégage ordinairement de pareils feux, et les pertes par l'eau sont moindres.

PERMIS DE BRULAGE

Les forêts de l'Alberta ont été ravagées l'an dernier par des incendies; plusieurs de ceux-ci ont eu pour cause les feux dont se servaient les colons pour détruire les débris de leurs défrichements. Une revision de l'ordonnance concernant les feux de prairie s'impose, car ses dispositions ne protègent pas la partie boisée du nord de la province. Les permis de brûlage des débris de défrichement sont particulièrement ou totalement en vigueur dans les provinces boisées du Canada, et leur application produira de bons résultats, le jour qu'elle les aura adoptés.

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTION

Watson & Co., David Watson, filé le 18e jour de mai 1918.

Sirois et Lemaire, Restaurant, Emile Sirois, Louis Lamarre, filée le 18e jour de mars 1918.

H. Coutlée et Fils, Peintres, Honoré Coutlée, Hector Coutlée, filé le 18e jour de mars 1918.

NOUVELLES SOCIETES

Marcotte et Marcotte, modistes, Montréal, Amanda Marcotte, fille, depuis le 16e jour de mars 1918.

Morris & Morris, Manteaux pour dames, Montréal, Rubin Morris, célibataire, depuis le 16e jour de mars 1918.

Exclusior Ladies and Gents, Tailleurs, Montréal, Hyman Levitt, célibataire, depuis le 16e jour de mars 1918.

Tivoli Studios, Machel's George Cockoliades alias Cockels, en communauté de biens de Lillian Robertson et Speros Théodore Parhales alias Panos, marié en Grèce avec Dugenia Cockoliades, Clara Horowitz, séparée de biens de Jacques Lax, depuis le 15e jour de mars 1918.

LOI LACOMBE

Déposants Employeurs

Antonelli Laperrière.	C. P. R. Shop Angus
Raoul Caya	Montreal Stock Yards
Patrick Leduc	Can. Car and Foundry Co.
Adrien Sauvé.	Mont. Liqueurs
Harry Felstein	C. P. R.
A. B. Bourbonnais	Mtl. Stock Yards
Moise Brault.	W. Clark, Ltd.
E. J. Holland	Laurentide Co., Ltd.
Henry J. Roffey	Bryant, Dunn & Co
Jos. Guérin	O. Trudeau, Ltée.
Arth. Demontigny	Hector Duval
O. L. Leduc	M. T. Co.
Jos. Pellerin	P. Lyall & Sons
Chs. Paradis	C. P. R.
Jos. Guilbault	Sherwin-Williams Co.
Pierre Beauvais	Watson, Foster & Co
Wm. Perreault	La Maison Filiatrault
Harry Ornstein	L. Adelstein
J. Godbout	C. P. R. Co.
Norman Kink	E. B. Evans Co.
Ovila Tourville	Léon Limoges
Pierre Caron	Bennett & Co.
Stanislas Valiquette	La Cité de Montréal
Eudore Adam	United Lack Co., Ltd.
Grégoire Leroux	Dominion Bridge
Charles Gagnon	La Cité de Montréal
Rodoipne Daoust	Steel Co. of Canada
Gustave Roch	Metal Production Co.
A. H. Barrette	Dupuis Frères
Valière Blais	G. T. R. Pte. St. Charles
Ernest Patenaude	Armstrong & Whitmore
Godfrey Chenier	O'Connor
R. B. Davis	National Brewers, Ltd.
Léon Mcisan	R. Charron
J. Aurèle Naulet	B. Garned & Co.
Wm. Peterkin	Montreal Southern & Counties
W. E. Hicry	Grier Timber Co.
Hector Gendreau	C. P. R. Co.
Philias Thibault	La Cité de Montréal
Albert Rock	Lt. Ché de Montréal
AdGard Parent	O'Connor Ltd
Ernest Major	Hepburn Co.

Par MARCOTTE FRERES

AVIS DE FAILLITE

In re:—	
CIE DES SAVONS FRANCAIS	
1613a rue Notre-Dame Est, Montréal.	
Vente à l'encan, aux salles Marcotte,	
69 rue Saint-Jacques, Montréal, mar-	
di, 26 mars 1918, à 11 heures.	
1o. Stock de savons, poudre de	
toilette, etc.	\$ 602.63
Matières brutes	1,314.35
Machines	254.55
Paquetage, étiquettes, etc.	2,137.18
Mobilier	114.43
Charbon et bois	90.00
	\$4,513.14
2o. Créances suivant liste.	\$1,668.65
Le magasin sera ouvert, le lundi 25	
courant.	
F.-R. VINET,	
P.-H. DUFRESNE,	
Curateurs,	
99 rue Saint-Jacques.	
MARCOTTE FRERES,	
Encanteurs.	

Table Alphabétique des Annonces

Aeme Glove Work	Canada Life Assurance	Gagnon & L'Heureux . . 30	Nicholson File 25
. Couverture	Co. 28	Garand, Terroux & Cie 30	Nova Scotia Steel Co. 26
American Pad & Tex-	Canadian Salt 7	Gillett Co. (Ltd.) E. W. 14	
tile 13	Caron, L. A. 30	Gonthier & Midgley . . 28	Paquet et Bonnier . . . 30
Anchor Cap & Capsule	Church & Dwight 4	Hall Coal Co. 8	P. Poulin & Cie 30
Corp. Co. 7	Cie d'Assurance Mu-	Handy Collection Asso-	
Assurance Mont-Royal 23	tuelle du Commerce . 28	ciation 30	Rolland et Fils, J.-B. . 30
	Cie Impériale Enr. . . . 7	Heinz 7	
	Clark, Wm. 8	Imperial Tobacco . . . 15	St-Amour, Ernest 30
Baker & Co. (Walker) . 8	Cluett, Peabody 4	Jonas & Cie, H.	St. Lawrence Sugar Co. 9
Banque d'Epargne . . . 26	Connors Bros. 14	Couverture intérieure	Simonds Saw 24
Banque d'Hochelaga . . 26	Couillard, Auguste . . 30	Kaufman Ruber Co. . . 11	Sun Life of Canada . . . 28
Banque Nationale . . . 26	Dionne's Sausages . . . 8	Laflamme 25	Tanglefoot 17
Banque Molson 26	Dom. Canners (Ltd.) . 3	La Prévoyance 28	Taxe du Revenu 10
Banque Provinciale . . 26	Dom'nion Textile	Leslie & Co., A.-C. . . 22	
Banwell Hoxie 23 Couverture	Liverpool-Manitoba . . 28	United Shoe Machinery
Benoit et De Grosbois . 28	Dominion Glass Co. . . 5	Mathieu (Cie J.-L.) . . 8	Co., (Ltd.) Couverture
Birkett & Sons & Cie 23	Eddy, E. B. & Co. . . . 9	McArthur, A. 22	Vinet et Dufresne . . . 21
British Colonial Fire	Esinhart & Evans . . . 28	McCasky System . . . 13	Western Ass. Co. 28
Assurance 28	Fairbank, N. K. . . . 13	Montbr and, L.-R. . . 30	Wisintainer et Fils . . 25
Brodeur, A. 8	Fontaine Henri 30		York Mercantile 6
Brodeur & Harvie . . . 8	Fortier, Joseph 28		
Brunet, J., Ltée 8			

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
erronnerie et Quincaillerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes
Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S. A. ble, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
et fait bénéficier ses clients de cette économie.
Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell

MAIN 3570

Comptable licencié
Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
QUEBEC
L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites
Commissaire pour Québec
Edifice Banque de Québec
No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Main 3235.
Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS
(CHARTERED ACCOUNTANTS)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912.
P.-A. GAGNON, C.A.
J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître

ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES

— 52e Année —
Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,
MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, œuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filloul", par A. D. DeCalles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX
15c, — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950

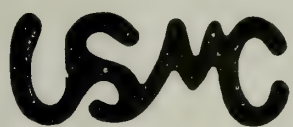
CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal
Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHÉ BONSECOURS, MONTREAL
Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.



**Nous Pouvons
Tout Fournir
Depuis une Broquette
Jusqu'à un
Outillage Complet de
Manufacture.**

**Si vous avez besoin de quel-
que chose, écrivez - nous.**

**United Shoe Machinery Company
of Canada, Limited**

122 rue Adélaïde Ouest,
TORONTO

28 rue Demers, Québec (P.Q.).
Kitchener (Ont.), 179 rue King Ouest

MONTREAL (P.Q.).
Avenue Bennett et rue Boyce,
MAISONNEUVE

Pratiquement tout ce qui se fait en coton

Tissus imprimés en coton,
Crêpes, Galatea, Toiles
pour Chemises, Toiles
pour pantalons, Scrims,
Coutils, Couvertures,
Piqué, Couvre-lits, Draps,
Taies d'oreillers en coton,
Batistes, Toile pour
peintres, Cotons blancs et
gris, Serviettes de toilette
et Toiles pour essuie-
mains, Sacs, Fils et
Ficelles.

**Dominion Textile
Co. Limited**

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG



LE PRIX COURANT



**LA MEILLEURE QUALITÉ
FAITE EN CANADA**



**PEINTURE ET VERNIS
POUR**

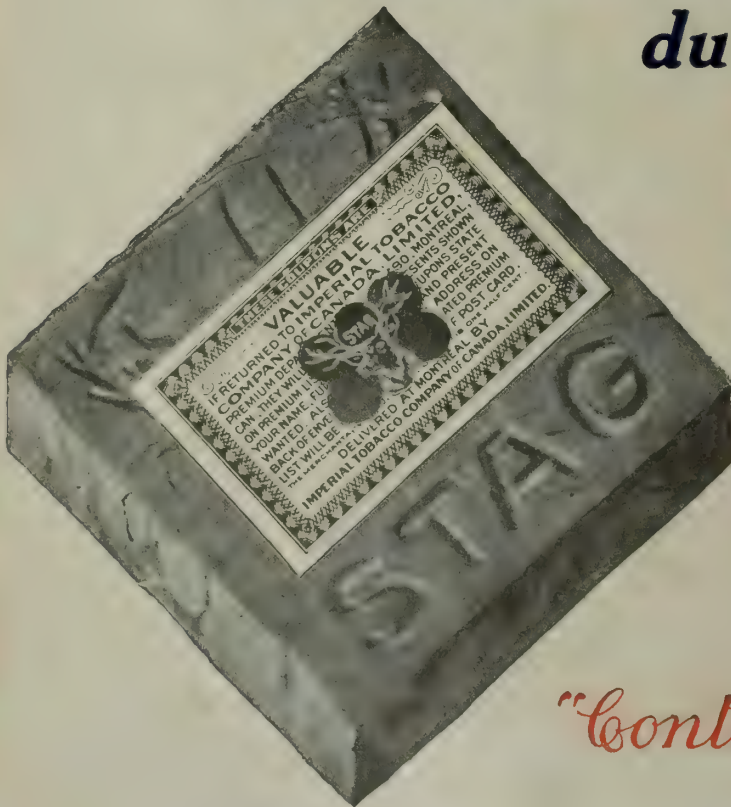
TOUS LES USAGES

A VENDRE CHEZ LES MARCHANDS DE PEINTURE



"Continuellement bon"

La Grande Offensive du Printemps



Le meilleur moyen de faire profiter votre commerce de tabac, c'est de recommander les marques en vogue d'un bout à l'autre du Canada. Tel que le

TABAC
STAG
A CHIQUER

Ce tabac est reconnu par tous comme étant :-

"Continuellement bon"

VENDU PAR TOUS LES
MARCHANDS EN GROS

Priestleys DRESS GOODS

(ETOFFES A ROBES)

Printemps 1918

Ci-dessous quelques noms de nos principales lignes d'Etoffes à Robes Priestley.

COULEURS

Gabardine Gordon
Gabardine Grenadiér
Serge Salisbury
Twill Talisman
Rayé Sylvan
Drap Kaloma
Tricot Tracey
Cordé Candia
Etoffe à costume Seaton
Crêpe Corsica

Crêpe Comrie
Gabardine Gilbert
Drap Camilla

NOIRS

Etoffes à Costume Valenza
Cachemire Elective
Drap Crepsola
Tricotine
Fedora
Ramosa en Laine

Aux articles ci-dessus, nous pouvons ajouter:--

Les Gabardines en Laine
Les Broadcloths

Les Tricotines
Les Serges

Dans toutes les teintes les plus nouvelles.

Donnez vos commandes de suite, de façon à être assurés d'obtenir ce dont vous avez besoin.

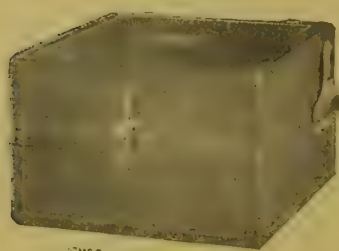
GREENSHIELDS LIMITED

17 Square Victoria :: :: Montréal

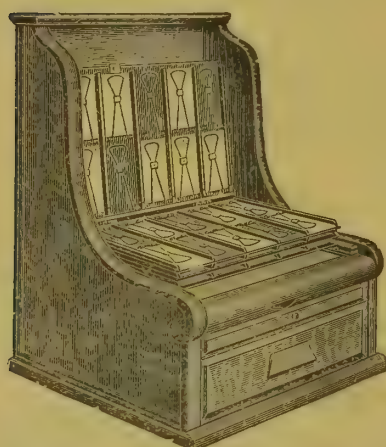
"TOUT CE QUI SE FAIT EN FAIT DE NOUVEAUTES"



Registre de sûreté en métal,
ouvert



Le même que ci-dessus, fermé.



Registre de comptes, en bois, modè-
le simple.



Registre de comptes, en bois, modèle double.

La Loi Vous Oblige

d'après les nouveaux règlements de la Commission du Contrôle des Vivres à tenir des livres de comptes établissant vos entrées et vos sorties, ainsi qu'à fournir, suivant le bon vouloir du Bureau de Contrôle des Vivres, un rapport mensuel de vos stocks en mains

Il vous faut donc de toute nécessité un système de comptes pour votre commerce.

LE

“McCASKEY”

est le système qui vous convient et qui répondra à votre genre d'affaires. Nous avons un système de comptes pour toute espèce de magasin. Dites-nous ce que vous faites et nous vous renseignerons à ce sujet.

N'oubliez pas que vous êtes obligé par la loi de tenir des comptes, ne tardez donc pas à nous écrire et à vous procurer l'appareil qui fera ce travail pour vous.

McCaskey Systems Limited

235-245 Ave. Carlow - - - TORONTO

Représentants pour la province de Québec

J. E. Bédard, Boîte 12, Faubourg Saint-Jean, Québec;

E. E. Précourt, 55½ rue King, Sherbrooke;

R. Brunelle, Sherbrooke.

Une source d'approvisionnement sur laquelle vous pouvez compter.

Quelle que soit la rareté toujours croissante de la marchandise, et cette situation devient de plus en plus critique, nos clients peuvent avoir la certitude que notre stock est mieux assorti que celui de toute autre maison de quincaillerie au Canada.



Notre service des commandes par correspondance continuera à être leur meilleure source d'approvisionnement.

Quand vous viendrez à **MONTREAL** allez chez

LEWIS BROS., LIMITED

DISTRIBUTEURS EN GROS — TOUT EN FAIT DE QUINCAILLERIE.
FOURNITURES POUR CONSTRUCTEURS DE CHEMINS DE FER ET PLOMBIERS
ARTICLES DE SPORTS, COUTELLERIE, TOITURE PREPAREE, PEINTURE ET VITRE.



Nous sollicitons vos demandes
de renseignements

METALUX

*Acier et Fer-blanc en
feuille*

Zinc

Plomb

Fer-blanc en lingot

*Cuivre et fonte (feuilles et
tubes)*

Zinc en feuilles

PRODUITS CHIMIQUES

Lithopone

Barytes

Minium

Orange Minéral

Vitriol Bleu

Blanc d'Espagne

Litharge

Et aussi Huile de Castor, Huile de Bois de Chine,
Glycerine, Borax, Feuilles d'or, Feuilles de métal,
Vitre de Fantaisie, Vitres biseautées, Clippers, Peaux
de chamois, Nitrate de plomb, Marchandises de
Narris, Savon mou, etc.

CREME DE TARTRE—ACIDE CITRIQUE—ACIDE TARTRIQUE

B.&S.H. THOMPSON
& COMPANY LIMITED
MONTREAL

Apollo Keystone

Feuilles d'acier cuivre



Tôle Noire

Galvanisée

PITTSBURGH



**DE
UNITED STATES STEEL
PRODUCTS COMPANY
NEW YORK, E. U.**

“Keystone” est une économie par son excellence

La qualité a plus de valeur quand la résistance à la rouille en est le facteur essentiel.

Pour comprendre que l'alliage du cuivre et de l'acier assure une plus longue durée aux produits de métal en feuilles, vous n'avez qu'à faire vous-même l'expérience de quelques-uns des services simples qu'il procure, si vous n'acceptez pas les preuves convaincantes que nous vous donnons.

Vous pouvez vous convaincre par vous-même, d'une façon absolue, de l'excellence des “Feuilles d'Acier Cuivré Keystone.”

B. & S. H. THOMPSON & CO., LTD.

MONTREAL, TORONTO, NEW GLASGOW, N. E.

Seuls agents pour l'est du Canada, de

United States Products Company, New York.



LA MARQUE QUE VOUS POUVEZ TOUJOURS RECOMMANDER

Matériel à Toiture Black Diamond

De même que le Diamant est considéré comme le Roi des Joyaux; de même le MATERIEL A TOITURE "BLACK DIAMOND" est le Roi des Matériaux à Toiture.

Le matériel à Toiture BLACK DIAMOND est le résultat d'années d'efforts faits pour atteindre la perfection. Une manufacture bien outillée et des ouvriers compétents, expérimentés, produisent des milliers de rouleaux de "BLACK DIAMOND" chaque année et vous pouvez être sûr, M. le Marchand, que vous recommandez un article de premier ordre. Nous vous soutiendrons et assumerons tous les risques à ce sujet.

***Pour le commerce du printemps, laissez-nous vous coter nos
Prix sur les articles suivants:***

TOITURES EN CAOUTCHOUC "FAVORITE" ET "CAPITOL".
PAPIER A DOUBLER GRIS ET PAILLE.
PAPIERS DE CONSTRUCTION GOUDRONNES ET SECS, "CYCLONE" ET "CROWN".
GOUDRON ET CIMENT A TOITURES.
PAPIER POUR MURS, JOURNAUX, LIVRES ET PAPIERS DE COULEURS.
PAPIER D'EMBALLAGE MANILLE, BRUNS, FIBRES ET GRIS.
FEUTRE A TAPIS, ETC.

Laissez-nous vous coter nos prix du Matériel à Toiture tout préparé. Nous avons de bons arguments pour la vente de toutes les marchandises qui vous indiqueront la manière d'expliquer les nombreux usages de notre papier spécial et de nos feutres goudronnés pour Toitures.

Une de nos spécialités est notre Matériel à Toiture en Feutre Goudronné et Gravier. Nous avons des listes de toitures qui ont duré beaucoup plus de vingt-cinq ans. Ce matériel est absolument à l'épreuve du feu et est d'un prix raisonnable.

MARQUES CROWN

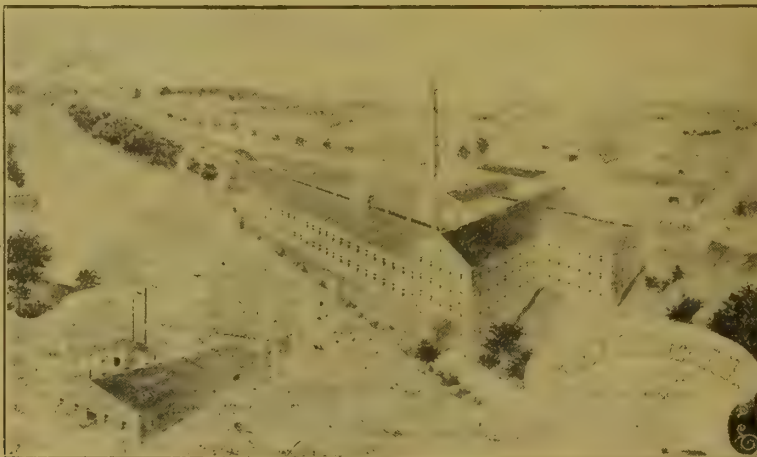
Bardeaux Feutre vert et rouge, surface ardoisée; Toiture en Feutre surface ardoisée. Toutes lignes faites de la meilleure matière première, par de la main-d'oeuvre expérimentée.

Nous ferons toute ligne spéciale demandée.

Ecrivez pour renseignements.

Alex. McArthur & Company, Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 RUE MCGILL, MONTREAL

Manu-
facture de Feu-
tre pour toitu-
re: Rues Mo-
reau et Forsy-
the, Montréal.



Moulin à Pa-
pier:
Joliette,
(Qué.)

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Minés, N.-E. -- Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal : New Glasgow (N.-E.)

Nous sommes les Principaux
Distributeurs de

**EVEREADY
DAYLO**

et faisons des Livraisons Immédiates de notre stock complet.

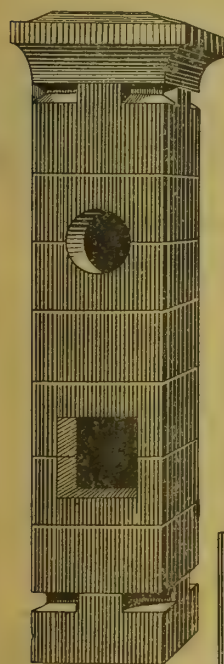
Adressez-nous votre commande ou écrivez-nous pour nous demander notre catalogue

Nous avons acquis notre réputation enviable par notre service efficace..

SPIELMAN AGENCIES, Reg'd,

BATISSE READ, 45 Rue St. Alexandre,

MONTREAL



Pour être bien chauffé il
faut une Bonne Cheminée
avec un tirage parfait

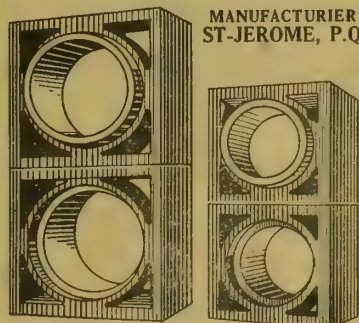
**La Cheminée
"PERFECTION"**

vous vaudra des éloges
de la part de vos clients
qui en seront plus que
satisfaits, et elle vous
procurera de bons profits.

Demandez nos prix et conditions aux marchands.

C. E. Laflamme

MANUFACTURIER
ST-JEROME, P.Q.



**PARFAITE
IMPERMEABLE
DURABLE**

Fabricants de Limes Depuis cinquante ans

Si cinquante années de spécialisation et d'expérience progressive dans la manufacture d'un article tendent à en augmenter la qualité et l'efficacité, alors les "Limes Famous Five" sont de la meilleure qualité et des plus efficaces.

Par exemple: d'innombrables recherches ont été faites avant qu'une formule fut définitivement adoptée pour l'acier. Chaque lime est faite, à présent, de l'acier qui convient le mieux au genre de travail auquel elle est destinée.

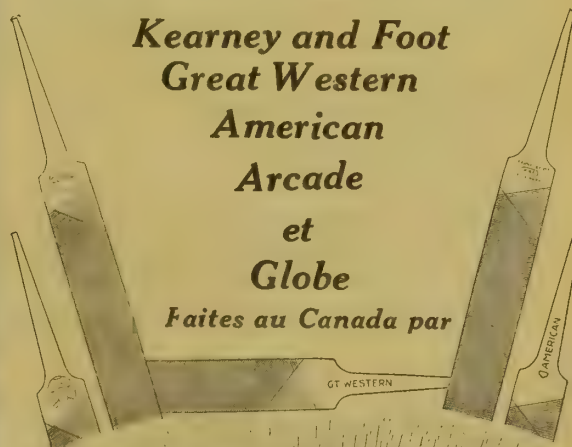
La forme des dents a été sujette à de soigneuses expériences. On peut toujours obtenir une "Lime Famous Five", avec des dents qui limeront plus rapidement et qui laisseront une bien meilleure surface sur toute espèce de métal.

Notre procédé de durcissement assure longue existence à chaque lime. En fin de compte, chaque lime est inspectée plusieurs fois pendant les étapes de sa fabrication et si elle montre le plus léger défaut, à l'une ou l'autre de ces étapes, elle est immédiatement éliminée.

Toutes les "Limes Famous Five" sont mécaniquement parfaites. Elles sont reconnues par le commerce, comme les types même de qualité. Spécifiez-les en donnant vos commandes. Ce sont:

**Kearney and Foot
Great Western
American
Arcade
et
Globe**

Faites au Canada par



NICHOLSON FILE CO
PORT HOPE
ONTARIO

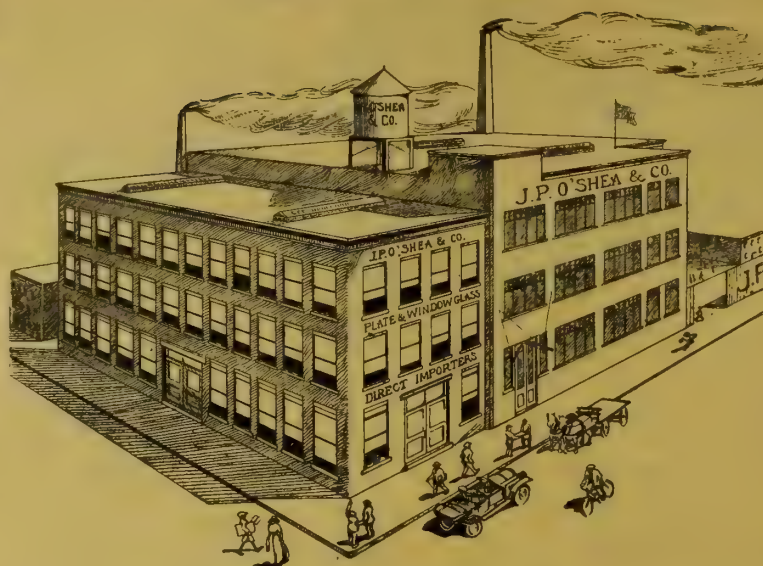
MAISON FONDÉE EN 1896

Prompte Exécution
des Commandes

Importateurs de
"Plate Glass"
"Window"
et
"Wired Glass"
etc.

*
Verre de
Fantaisie

*
Toutes sortes
de travaux
sur verre



Satisfaction
Garantie

Manufacturiers de
Miroirs
Vitres

*
Mise en Plomb
et
Ornementées

*
VITROLITE

"Meilleur que le
Marbre"

Téléphones Bell: EST 430 et 3751

J. P. O'SHEA & CIE.

Angle des rue Ste-Agathe et ruelle Perrault

MONTREAL, Can.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL

ACIER

Barres — Feuilles — Poutres
Conduites — Coudes — Etc.

Vente au Commerce de Gros Seulement

A. C. LESLIE & CO. LIMITED
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



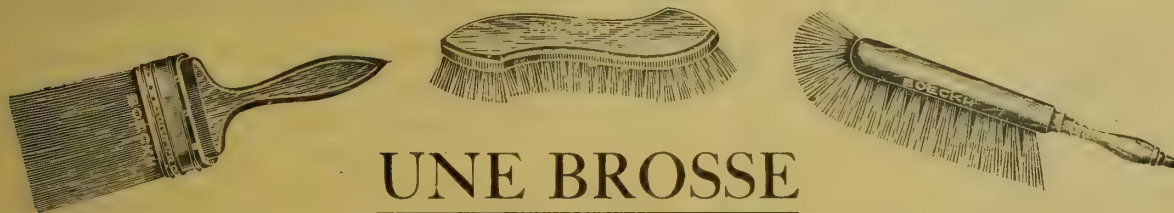
INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H BARNETT COMPANY, - - - **Philadelphie (Pe**

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.



UNE BROSE POUR TOUS BESOINS

Quand vos clientes achètent des Brosses et des Balais, elles veulent en obtenir un service aussi long que possible, et elles veulent aussi l'espèce qui s'adapte le mieux à leurs besoins particuliers.

Il y a une **BROSSE OU UN BALAI BOECKH** pour tout usage connu.

Ces articles donnent un maximum de service, parce qu'ils sont faits des meilleures matières premières, par des experts dans la confection des Brosses et des Balais.

VENDEZ LES BROSSES ET BALAIS DE BOECKH

et faites ainsi des clients satisfaits.

"Faits au Canada" depuis plus de soixante ans.

THE BOECKH BROS. COMPANY, LIMITED
TORONTO, CANADA

Lorsque vous achetez **LES LIVRETS DE COMPTOIR DE BURT**
 Vous obtenez **UNE ASSURANCE D'AFFAIRES**
 Spécialement **CONTRE LES PERTES**

SPECIALITES DE
DUPLICATA — **TRIPPLICATA** — **QUADRUPLICATA**
 Feuilles de Carbone Doublés Carbone
LIVRES
 PROTECTION contre les **ERREURS** — **MANQUE DE SOINS** — **MALHONNETETE** et **PERTE DE TEMPS**

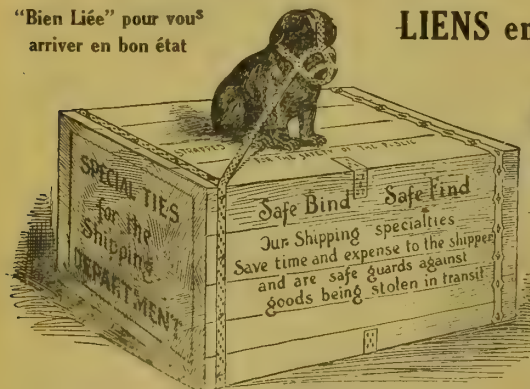
F. N. BURT COMPANY, Limited

TORONTO

Livrets.
 de comptoir
 de BURT

CANADA

"Bien Liée" pour vous
 arriver en bon état



LIENS en métal pour caisses et Spécialités d'emballage.

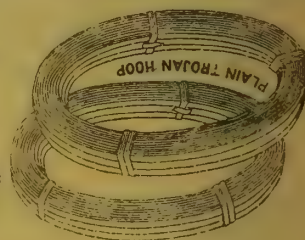


Bandes en métal s'ajustant toutes seules.

Largeurs: $\frac{3}{16}$, $\frac{7}{32}$, $\frac{3}{4}$

Brides en acier,
 Attaches ondulées,
 Sceaux en plomb,
 Broche tressée,
 Transfers,
 Anses pour seaux,
 Boucles pour bal-
 lots,

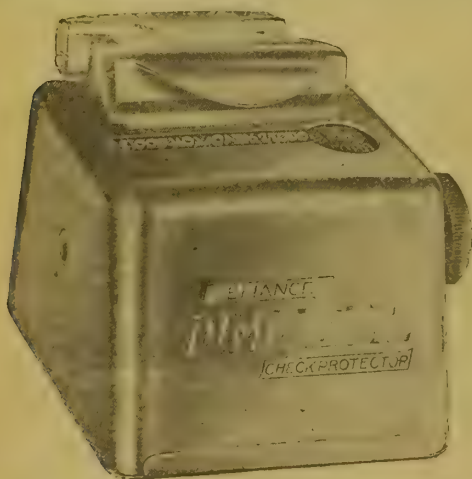
Boîtes lithogra-
 phiées en fer-blanc
 Porte-étiquette,
 Enseignes en mé-
 tal,
 Courroies à tampon
 Clous à griffes.



Ne courez pas de risques.

J. N. WARMINTON & CO.,
 MONTREAL.

Aussi galvanisée.



Tous les hommes d'affaires s'assurent sur la vie et contre les incendies et autres risques; cependant il n'y en a que quatorze pour cent qui songent à protéger leur argent.

Vous signez et émettez des chèques journellement. Or ces chèques peuvent être contrefaits dans leurs chiffres et vous exposer à vous causer de grosses pertes et même vous conduire à la ruine.

Le **DIMUNETTE CHECK PROTECTOR**, \$10.00, vous garantit contre toute contrefaçon et préserve par conséquent votre argent. Cet appareil coupe le papier et fait pénétrer dans sa fibre une encre réfractaire à tout acide, vous garantissant par là même que le chèque que vous émettez sera payé pour le montant spécifié et suivant vos instructions.

Une Prime de \$10.00 suffit à protéger
 vos chèques durant toute votre vie.

LIBRAIRIE BEAUCHEMIN, Limitée, Distributeurs,
 79 rue Saint-Jacques, Montréal.

N'oubliez pas

de nous écrire pour vous procurer notre nouveau catalogue, qui sera prêt vers le 15 avril.

Certainement, nous approuvons de tout coeur la Campagne de "Bonne Entente" destinée à faire régner l'harmonie parmi les populations canadiennes, et nous sommes persuadés qu'elle ne fera qu'augmenter la confiance de notre nombreuse clientèle, car nous faisons affaires dans tout le Canada, sans que s'y mêle jamais quelque esprit de politique ou de nationalité et c'est pourquoi nous avons su créer et entretenir avec tous, les plus cordiales relations. Nous continuerons d'ailleurs, comme par le passé, à donner le service efficace qui a fait notre réputation.

Do not Forget

to write for our catalogue which will be ready about April 15th.

We certainly heartily approve the Campaign of "BONNE ENTENTE" which should bring about better understanding and harmony among Canadian people, and we feel that our opinion on this matter will increase the confidence which our many customers have in our ability to serve them, as we are doing business all over Canada, and we have never shown any spirit of antagonism upon matters of politics or nationalities, and it is for that reason that we have been able to establish and maintain cordial relations with everyone. We intend to continue as heretofore to give an efficient service upon which rests our reputation.

J. E. BEAUCHAMP & CO.

MONTREAL

Agents at:

Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Quebec, Halifax, St. John.



Le lien "Acme" dans son porteur prêt à être employé

Le Lien de Fer "Acme" pour boîtes

est une Bande Métallique fixée dans son porteur et prête à servir à l'emballage de toutes caisses, claires-voies, boîtes, etc., destinées à l'expédition. Absolument indispensable au manufacturier pour l'emballage original, et au marchand, pour l'emballage de réexpédition.

PREVIENT LES PERTES ET LE VOL PENDANT L'EXPEDITION

Ecrivez, téléphonez ou venez nous voir pour prix, catalogue ou autres informations.

ACME STEEL GOODS CO., OF CANADA, LTD.
MONTREAL (P. Q.)

Nouvelle Scie à double service de DISSTON

CETTE SCIE A MAINS DISSTON D 17, A DOUBLE SERVICE, est supérieure de beaucoup à tout autre modèle produit pour usage dans les lourds travaux de construction de toutes espèces — charpentage de maisons, étayage d'égouts, confection de formes pour bâtisse en ciment, travaux de chemins de fer, travaux de moulage, ouvrages de ferme, et, en fait pour tous usages généraux.

La combinaison des dents passe-partout et des échancrures avec les filets très profonds, permet à cette scie de couper de long en large, de fendre ou de couper en



diagonale à travers le grain, avec facilité et rapidité.

La scie la plus pratique de son espèce qui ait jamais été faite.

DEMANDEZ NOTRE CIRCULAIRE DESCRIPTIVE.

HENRY DISSTON & SONS,
INCORPORES

Manufacture des Scies Keystone, Outils, Acier et Limes
PHILADELPHIE, E.U.

Usines Canadiennes : TORONTO, CANADA



BULL DOG

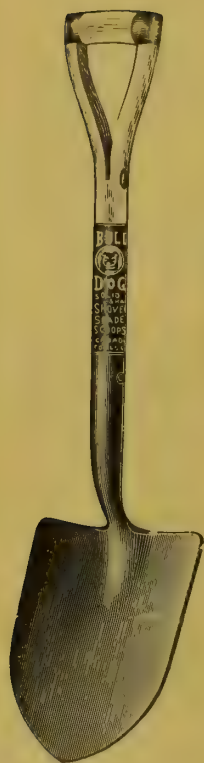
**AUGMENTEZ VOTRE COMMERCE
EN VENDANT**

**LES PELLES
BULL DOG, FOX, MOOSE
et BLACK CAT**



FOX

**AUSSI LES PELLES A CHARBON OU GRAIN
MOOSE et BLACK CAT**



"LES MARQUES QUI VOUS DONNENT UNE PRISE SUR LE COMMERCE"



TENUES PAR TOUS LES DEBITEURS ET VENDEURS



MOOSE

**FABRICANTS
THE CANADIAN SHOVEL AND
TOOL COMPANY, LIMITED
HAMILTON, ONT.**

**AGENTS
THE J. H. ROPER COMPANY
MONTREAL, QUE.**

Téléphone - - - MAIN 5316.



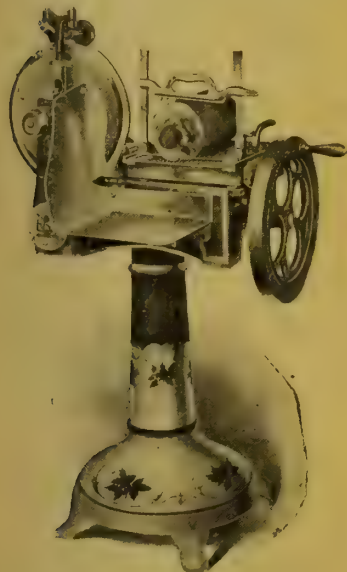
BLACK CAT

BRANTFORD

l'endroit où se fabrique la seule balance calculatrice faite au Canada.

NOUS FABRIQUONS

une ligne complète d'éventails automatiques, balances à cylindre, de Tranche-viande et coupe-fromage.



Le Tranche-Viande Brantford

est un placement qui rapporte beaucoup d'argent aux marchands. Aucun autre accessoire que vous vous proposez d'acheter pour votre magasin ne mérite mieux votre considération que le tranche-viande Brantford.

Il ne peut se détraquer, il est facile à tenir propre, est muni de roulements à billes, les engrenages sont en acier spécial, il y a un dispositif d'aiguisage automatique, une nouvelle alimentation brevetée et un dispositif breveté permettant de tenir la viande jusqu'à dernière tranche.

Permettez-nous de vous prouver qu'il vaut la peine que vous l'achetiez.

La Nouvelle Balance "Brantford" Automatique

Un mécanisme complet et parfait de balance. Pour la précision, le poids véritable, la durabilité et l'apparence générale, cette balance n'a pas son égale.

Magnifiquement émaillée bleue, rouge ou dorée.

Remarquez surtout comment tout le mécanisme est enfermé pour le protéger contre les dérangements et la saleté.



The Brantford Computing Scale Co., LIMITED

BRANTFORD

CANADA

Ecrivez pour avoir le catalogue.



“Oh! Quel *éclair!*” Voilà ce que nous disons généralement, quand, au milieu d’un orage, un éclair exceptionnellement fort et brillant illumine toute la voute céleste.

“Oh! que cette lampe *éclaire* bien,” voilà ce que vos clients diront quand ils se serviront des lampes portant notre marque de fabrique enregistrée.

La lampe VIVID fera remarquer votre magasin.

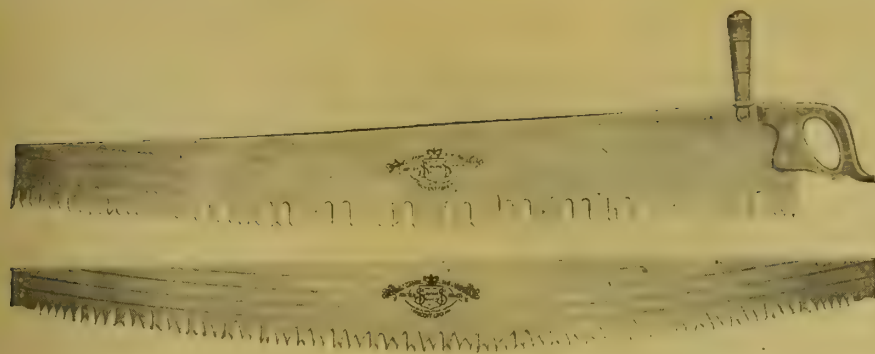
Nous sommes les seuls à vendre la lampe VIVID.

Churton & Taylor

Importateurs et distributeurs de lampes Tungsten et Nitrogen

53 rue Yonge

Toronto, Ont.



**Regardez
ces articles qui
se vendent
si bien**

LES SCIES SIMONDS

Elles sont si bien connues, spécialement parmi la population française du Canada, qu'il est bon pour tout commerçant de les avoir en magasin.

Vous savez que les scies à deux mains ou passe-partout Simonds, repassage concave, sont garanties scier 10 pour cent plus de bois, dans le même temps et avec le même travail, que n'importe quelle autre marque de scies des mêmes genres.

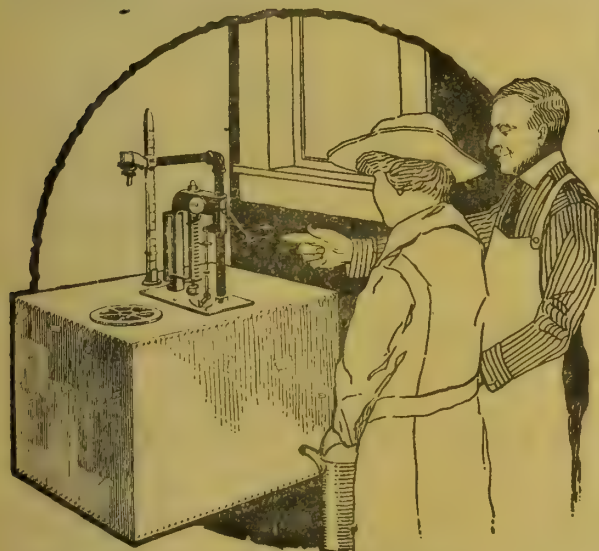
Achetez par l'intermédiaire de vos marchands en gros ou directement à notre manufacture à Montréal. Les catalogues et les prix des commerçants sont envoyés sur demande.

SIMONDS CANADA SAW CO., Limited

Rue St-Remi et Avenue Acorn, Montréal, Qué.

VANCOUVER, C.A.

ST-JEAN, N.B.



**Montrez avec Orgueil
votre Magasin à Huile**

Comparez le magasin à huile pauvre et sentant mauvais avec le magasin muni du Système Bowser pour l'emmagasiner de l'huile où tout est propreté et ordre; c'est un endroit où vous aimez aller et où vous ne craignez pas d'introduire vos clients.

Avec le Bowser, le magasin à huile n'est plus un endroit à éviter; les ventes d'huile augmentent et les besoins de vos clients sont rencontrés rapidement et avec exactitude.

Le Bowser conserve l'huile en condition parfaite; il verse exactement un gallon, un demi-gallon ou un quart de gallon d'un seul coup, directement dans le récipient au client. Pas de renversement à côté, pas d'égouttage, d'éclaboussure ou de perte. Il est construit pour toute capacité.

Systèmes

BOWSER
ESTABLISHED 1865

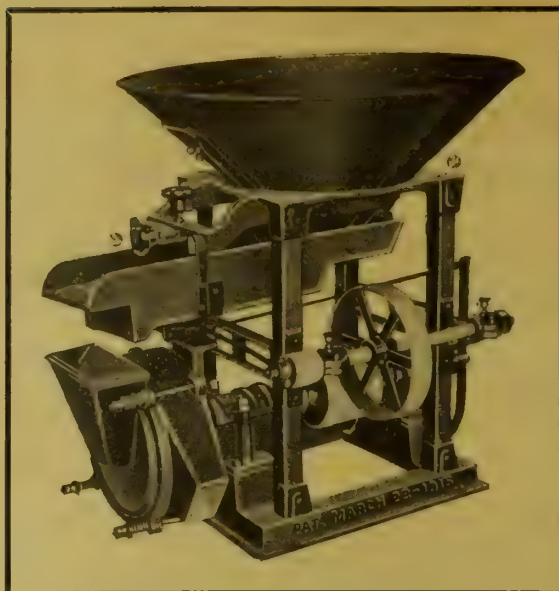
pour l'emmagasiner de
l'Huile et de la
Gazoline

S.F. BOWSER & CO., Inc.

TORONTO (ONT.)

BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS
PARTOUT



La célèbre MOULANGE M-RE

MARCHANDS DE GRAINS

Vous pouvez moudre votre grain de la façon la plus parfaite avec économie et rendement supérieur et de façon à satisfaire toutes les exigences de votre clientèle, avec la célèbre

MOULANGE "M-RE"

la seule qui donne entière satisfaction parce qu'elle broie le grain sans perte et sans gros frais d'installation.

Nous sommes également les agents pour les fameux

MOULINS A ROULEAUX "MONARCH"

qui produisent une farine idéale. N'oubliez pas que l'on sème beaucoup de blé cette saison et que c'est le temps de vous préparer à répondre aux nombreuses commandes qui vont vous arriver.

Demandez nos prospectus - - - une simple carte postale suffit.

LA FONDERIE DE PLESSISVILLE

Plessisville, Qué.

Les Peintures Préparées prêtes à être employées *MARQUE CROWN & ANCHOR*



Les Peintures qui procurent de Nouvelles Affaires

LES PEINTURES DE JAMIESON ont été choisies exclusivement pour la couche finale du NOUVEAU PONT DE QUÉBEC. Pourquoi ont-elles été choisies? Après des expériences d'endurance faites par un conseil d'ingénieurs compétents, il a été prouvé que les Peintures de Jamieson étaient les meilleures pour cet important travail.

Vendez à vos clients les PEINTURES DE JAMIESON et ils conviendront, avec les experts du Pont de Québec, que ce sont des peintures de qualité sans égale. Quant à vous, M. le Marchand, vous admettrez facilement — que ce sont des peintures qui vous valent de nouvelles et profitables affaires.

Les Vernis de Jamieson possèdent les Mêmes Qualités Supérieures que les Peintures de Jamieson.

R. C. Jamieson & Co., Limited Montréal

Propriétaires et Exploitants P. D. Dods & Co., Limited



La Peinture la plus facile à vendre

Est la peinture la plus profitable à tenir en stock, pour un marchand.

Les peintures et vernis de Sherwin - Williams, sont connus de tous vos clients.

Nos grosses campagnes de publicité dans les journaux et les magazines vendent votre marchandise toute seule.

S. W. P.

Est la meilleure qualité de peinture que vos clients peuvent acheter. Elle donne pleine satisfaction et vous amène de nouveaux clients autant qu'elle vous conserve les anciens.

Un placement avantageux
pour chaque marchand est un bon stock des produits

S. W.

Ecrivez-nous aujourd'hui au sujet de notre proposition d'agence.

THE SHERWIN-WILLIAMS CO.
of Canada, Limited

PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS
LINSEED OIL CRUSHERS

FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.

Lighter Day Poêle à Foyer Elevé

Quatre Modèles pour 1918

Cette ligne complète de quatre modèles d'un fini parfait et une série de prix feront du Lighter Day un agent de vente plus attrayant que jamais. Et ce n'est pas peu dire.

Il y a le Poêle avec Porcelaine Emaillée Modèle E.

Le Modèle N avec portes et panneaux nickelés.

Un modèle P avec fini en acier bleu poli, et un Modèle L à bas prix pour satisfaire aux demandes d'un Poêle à Foyer Elevé bon marché.

Tous les modèles ont la même excellente qualité de construction et sont absolument garantis.

Un NOUVEAU CATALOGUE montrant une ligne complète de Poêles, Chaufferettes, Turnovers et Systèmes à Eau Chaude, est maintenant à l'impression.

Ecrivez-nous pour un exemplaire.

Clare Bros. & Co., Limited

PRESTON

::

::

::

WINNIPEG



Les Spécialités de **PINK** Outils de Bûcherons et Harpons

Dans tous les chantiers de bois du Canada vous trouverez les fameux outils de bûcherons de PINK. Ils y sont les favoris et ils ont gagné l'estime de tous les travailleurs de bois, grâce à leur mérite supérieur.

Ils ont une renommée mondiale et sont d'un usage courant en Australie, en Nouvelle-Zélande, et autres pays où l'industrie forestière est florissante.

Exportations en Europe

Nous expédions en Angleterre et aux pays alliés, cette même qualité d'outils de bûcherons, qui a fait que LES "OUTILS PINK" sont passés à l'état de proverbe dans tous les chantiers de bois canadiens.

NOUS FABRIQUONS AUSSI DES LEVIERS A WAGONS VENDUS DANS TOUT LE CANADA PAR TOUS LES QUINCAILLIERS DE GROS ET DE DETAIL.

Téléphone Longue Distance No 87

The Thomas Pink Company, Limited

PEMBROKE, ONTARIO, CANADA

C'est le temps des travaux du ménage

A vous d'en profiter



Lorsque l'hiver achève, les pensées de la ménagère se portent sur les travaux à faire dans son intérieur.

Cela veut dire une recrudescence d'affaires pour vous. Chose sûre, ce sont beaucoup plus de ventes des produits O-Cedar en perspective. Ces produits sont "la première aide des ménagères" au temps du nettoyage des maisons.

La Vadrouille O-Cedar à polir rend relativement facile le nettoyage des coins les plus difficiles à atteindre. Cette vadrouille — une aide pratique pour chaque jour de nettoyage — est presque indispensable aux travaux du ménage.

Les qualités bien connues et inimitables du Polisseur O-Cedar le rend aussi nécessaire à la ménagère que la Vadrouille Polisseuse O-Cedar.

Un étalage **immédiat** dans vos vitrines, avec ces deux produits en évidence, vous sera profitable. Il fera savoir à vos clients que vous avez un stock complet de produits O-Cedar. Ce sera un avertissement arrivant à son heure.

Nous avons des enseignes et des découpages très attrayants à votre disposition. Vous n'avez qu'à les demander, ils sont gratuits. Ils vous aideront à faire votre étalage. Ne manquez pas de nous en réclamer.

Demandez à votre fournisseur des détails sur nos assortiments spéciaux.

Channell Chemical Company,
LIMITED

369 Avenue Sorauren

Toronto, Ont.



Cinquante Années de Succès

Depuis près d'un demi-siècle, les Peintres aussi bien que les Marchands de Quincaillerie ont obtenu la plus grande satisfaction du

Blanc de Plomb MARQUE "TIGER"

Ce printemps, le Blanc de Plomb Marque "TIGER" est le même que celui que vous avez toujours vendu.

Sa qualité et sa rare bonne valeur seront toujours les meilleures.

La Marque "TIGER" a vu ses ventes augmenter chaque année. Cette année il s'en vendra plus que jamais auparavant.

Assurez-vous d'en avoir suffisamment en stock et vous pouvez compter sur une saison profitable de ventes de Blanc de Plomb.

The Steel Company of Canada, Limited
MONTREAL - HAMILTON

La Bonne Entente

La meilleure façon de promouvoir LA BONNE ENTENTE entre les parties et les races différentes du Canada est de se respecter les uns les autres et d'entreprendre mutuellement des transactions d'affaires profitables.

Cette compagnie a toujours su garder le plus grand respect pour nos concitoyens de Québec et fait, depuis longtemps, un commerce important avec les principaux commerçants canadiens-français.

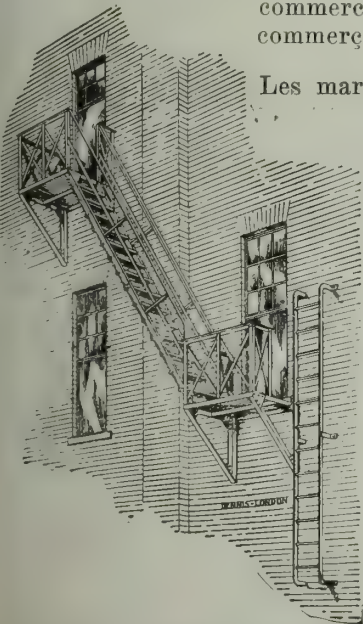
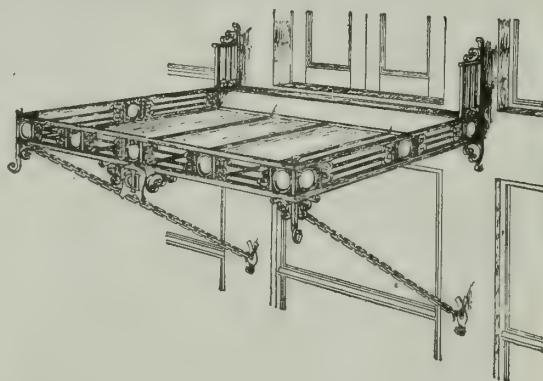
Les marchands honnêtes peuvent tenir

notre ligne avec avantage, vendant aux manufactures, collèges, écoles, communautés, etc., et augmenter considérablement leur revenu. Nous vous envoyons les estimations et les plans, etc., afin de vous aider à recevoir les commandes sans qu'il vous soit nécessaire d'en avoir un stock. Ecrivez-nous en français pour avoir des détails. Catalogues gratuits sur demande.

Nous Manufacturons

MARQUISES — ECHELLES DE SAUVETAGE — GRILLES POUR BANQUES — GUICHETS GRILLES — ASCENSEURS ET GARDES-FOUS — TREILLAGES DE TOUTES DESCRIPTIONS — FERMOIRS D'ACIER — TABLETTES D'ACIER — TABOURETS ET CHAISES D'ACIER — CABINETS D'ACIER — COFFRES D'ACIER POUR MATERIAUX — DIVISIONS D'ACIER, ETC.

THE DENNIS WIRE AND IRON
WORKS CO. LIMITED
LONDON
CANADA



CANADIAN Wm. A. ROGERS LIMITED 1881  ROGERS  A1

SILVERWARE



The Rideau

Un magnifique modèle d'argenterie de table en argent

C'est une ligne profitable à vendre.

Canadian Wm. A. Rogers

Limited

1356 rue St-Laurent,
MONTREAL

570 rue King Ouest,
TORONTO

Les Fameuses Marques du Canada

"Maple Leaf"

en fait de
FICELLE à LIER
et de
CORDAGE.



GILT EDGE,	550 pieds
GOLD LEAF,	600 pieds
SILVER LEAF,	550 pieds
MAPLE LEAF,	500 pieds

Nos ventes importantes et sans cesse croissantes sur les marchés du monde, témoignent de la qualité supérieure de nos produits.

ECHANTILLONS, PRIX ET RENSEIGNEMENTS COMPLETS SUR DEMANDE.

The Brantford Cordage Co., Limited
BRANTFORD, CANADA

Le "CHAMPION" de plus en plus populaire

Messieurs les Marchands nous vous invitons à placer de bonne heure vos commandes pour ce jouet, dont les demandes sont nombreuses et considérables, car si vous attendez la saison occupée vous courez le risque d'être retardés, et comme il vous faudra vous procurer cet article pour faire face à la concurrence, placez dès maintenant vos commandes afin de les recevoir à temps.

CADRES, MOULURES ET MIROIRS.

CHAMPION



Nous désirons également faire savoir à Messieurs les Marchands-Généralistes que pour fabriquer cette spécialité, nous ne négligeons en rien nos lignes régulières de Cadres, Moulures, Mirosirs, etc.

En dépit de l'augmentation continue du prix des matériaux entrant dans la confection des moulures, nous vendrons durant les prochains quinze jours 600 pieds de moulures assorties, dorées Circassien et imitation de chêne, pour \$27.00, comme suit:—

200 de moulure d'un pouce de largeur, à \$3.00 — \$6.00.

200 de moulure 1½ pouce de largeur, à \$4.50 — \$9.00.

200 de moulure 2 pouces de largeur, à \$6.00 — \$12.00.

Il va sans dire que nous ne pouvons pas promettre

de continuer ces prix indéfiniment, mais nous désirons faire connaître nos marchandises et pour ce, ferons quelque sacrifice.

Demandez nos échantillons de moulures, lesquelles nous envoyons gratuitement.

Demandez aussi nos prix pour les cadres et les miroirs "shock" (seuls ou encadrés).

LA CIE. WISINTAINER & FILS, INC.,

Manufacturiers-Importateurs

58-60 Boulevard Saint-Laurent, (pres rue Craig).
Telephone Main 5082. **MONTREAL, QUE.**

Protégez vos Clients et votre Commerce avec la "Canada Paint"



Que faites-vous pour obtenir les affaires de peinture dans votre localité? Soyez un agent de la C.P. et laissez-nous faire ces affaires pour vous.

Augmentez votre commerce et vos profits en ayant en mains la meilleure proposition de peinture sur le marché.

Notre façon d'annoncer, nos lettres personnelles à vos clients et l'exacte qualité de peinture qui donne entière satisfaction signifient de grosses affaires pour les agents de la C.P. Vos rayons devraient être garnis, la demande pour les produits de la C.P. a déjà commencé. L'agent de la C. P. est l'homme qui fera de bonnes affaires cette année. Etes-vous agent de la C.P.?

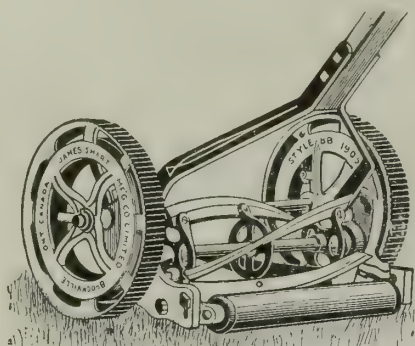
THE CANADA PAINT CO.
LIMITED

MONTREAL-TORONTO-WINNIPEG-CALGARY-HALIFAX

CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

Producteurs d'Origine et Distributeurs

Les Tondeuses à Gazon Brockville



Style C, roue de propulsion
de 10½ pouces.

sont légères, durables, faciles à conduire, font un travail parfait, ont des essieux en acier, des moyeux forgés, des poignées et cylindres en bois dur. Elles sont entièrement faites, jusque dans les moindres détails, des matières premières les meilleures et chaque machine est garantie. Elles sont d'un fini gracieux, étant peintes en couleurs attrayantes.

Ce sont les meilleures d'entre celles que l'argent peut acheter.

Producteurs d'Origine et Distributeurs de

POMPES

Citernes, Styles et Grandeurs Variés.

POMPES à puits, piston et levier s'adaptant pour usage, à main ou à moulin à vent.



Produites par

THE JAMES SMART PLANT

BROCKVILLE, ONT.

Succursale: WINNIPEG, MAN.



FROTHINGHAM & WORKMAN LIMITED

"La plus ancienne Maison de Quincaillerie en Gros, fondée au Canada"

199-203 rue St-Paul

MONTREAL

*C'est là que vous obtien-
drez un bon service, en
français comme en
anglais. : : : :*

Notre stock est aussi complet que les présentes conditions le permettent. Nous ne prenons pas sur nous de substituer d'autres produits à ceux spécifiés, mais remplissons les commandes exactement conformément aux désirs des clients.

Nous n'avons pas de marques privées, nos marchandises sont vendues sous le nom même du manufacturier.

Notre organisation permet un service rapide — toutes les commandes sont expédiées promptement.

*Envois de toute confiance par
colis postaux.*

*Essayez notre service de com-
mandes par correspondance.*

FROTHINGHAM & WORKMAN LIMITED

"La plus ancienne Maison de Quincaillerie en Gros, fondée au Canada"

199-203 rue St-Paul

MONTREAL

Lantic

Old Fashioned Brown Sugar

Le Sucre Brun à la Mode d'Autrefois va "Revivre"

Les ménagères, par tout le Dominion, font usage du Sucre Brun, tout comme faisaient avant elles leurs grand'mères et leurs arrière grand'mères.

La renaissance récente de la pâtisserie ménagère a remis en vedette les livres de cuisine de jadis et les recettes culinaires du bon vieux temps.

Comme beaucoup de ces mets délicieux mais économiques spécifient l'emploi du Sucre Brun, les Ménagères en demandent à leurs épiciers.

Naturellement, nous qui faisons cet excellent Sucre Brun, nous prenons avantage de cette demande, pour aider nos bons amis les commerçants, à vendre plus de sucre brun, et ce, en annonçant le sucre

LANTIC

dans les 3 sortes suivantes:

Jaune Clair—Jaune Eclatant—Jaune Foncé

dans les magazines du pays s'adressant aux femmes.

La manière de tenir en magasin le sucre brun est une chose importante — gardez vos approvisionnements dans un endroit frais et humide, autrement, il risque de tourner en pain. Dites à vos clients de le conserver dans une terrine ou pot de terre; c'est le récipient qui convient le mieux pour maintenir le sucre frais et conserver sa saveur distincte.

Achetez le Sucre Lantic Brun à la mode d'autrefois et obtenez ainsi le bénéfice de la coopération que nous vous donnons de tout cœur par notre campagne de publicité.

ATLANTIC SUGAR REFINERIES, Limited
MONTREAL (P.Q.)



BONNE ENTENTE



EN PLACANT aujourd'hui ces deux mots au frontispice de ce numéro spécial du "Prix Courant", il nous semble qu'il n'est pas inutile de définir le sens spécial qui s'y rattache, car les polémiques engagées autour de ces deux mots en ont fait parfois devier la signification vraie, et ont fait adopter par beaucoup d'entre nous, une conception fautive de ce qu'ils indiquent et représentent.

Lorsque nous appliquons cette expression de "Bonne Entente" à notre pays, le Canada, nous voulons exprimer le vœu de voir les deux races principales qui forment la base de la nation canadienne, vivre sur le sol canadien, en bonne intelligence et en accord, sinon parfait (la perfection n'est pas de ce monde) lu moins en accord harmonieux, liés que nous sommes les uns aux autres par la même paternité qui est celle du sol, en dépit des divergences d'origines et de religions.

La dénomination de "Bonne Entente" n'implique nullement l'idée de parti politique, mais elle est l'expression d'un idéal social, elle renferme en elle le principe de l'unité nationale et par cela même, elle doit parler au cœur et à l'intelligence de tous.

Certains pessimistes se plairont peut-être à penser que le moment n'est pas propice à un mouvement en faveur de la Bonne Entente, prétextant que les esprits sont encore surchauffés par des luttes politiques peu éloignées qui ont laissé de part et d'autres une certaine amertume comme il s'en manifeste devant une amitié brisée. Or, il nous semble au contraire, que le moment de rechercher la conciliation est venu lorsque le sentiment de bonne entente qui régnait autrefois s'ébrèche et s'émousse, heurté par des circonstances peu ordinaires et par des courants différents d'opinion qui menacent d'emporter sur leur passage toutes les fondations sur lesquelles repose notre édifice national.

Bonne Entente n'est pas un cri de détresse ni d'alarme; c'est un cri de force, de puissance qui provoque l'élan d'un peuple vers un même but, vers une même idée; ce n'est pas le cri lancé par peur du danger, mais c'est l'appel au groupement pour faire face au danger. Et nul ne le contestera, nous traversons des heures graves qui devraient être de nature, non pas à nous éloigner les uns des autres, mais bien à nous serrer les uns contre les autres dans un mouvement de protection mutuelle pour porter en commun le fardeau qui tombe inévitablement sur nos épaules comme conséquence de la guerre mondiale.


THESE two words, appearing to-day on the frontispice of the present special issue of the "Prix Courant", indicate a desire on our part to explain the special meaning which they should have, because the controversies connected with the term are sometimes misleading, as to its real significance, and have caused several among us to misconceive and misapprehend the true ideal underlying it.

The expression "Bonne Entente," as applied to our beloved country of Canada, emphasises the desire of seeing the two leading races upon which the Canadian Confederation is based, living together on Canadian soil in mutual understanding and good will—so far as is humanly possible, because perfection is rarely achieved in this mundane sphere—and at least in reasonable harmony, bound as we are to one another by the ties of a common homeland, which should relegate to the background mere differences of race and creed.

Bonne Entente does not involve any idea of party politics; on the contrary, it expresses a social or community ideal, symbolising national unity in its fullest and freest form, and surely nothing can appeal more strongly to the heart and mind of all citizens.

Some pessimists may perchance opine that this is not the proper time for a movement in favour of Bonne Entente, and may allege that men's minds are still overheated with recent party strife, which never fails to leave among winners and losers an aftermath of bitterness comparable to the case of intimate friends whose friendship has grown cool. But it does seem to us, notwithstanding all this, that the right time to achieve conciliation is exactly the moment when the old-time spirit of good-will and mutual forbearance is endeavoring to survive and is in its deadliest hour of struggle, weakened by exceptional trials, and buffeted by conflicting blasts of opinion which threaten to shake our institutions to their base.

Bonne Entente is not a cry of distress or of alarm; it is a shout of men in their strength, of a will to act uttered by a people in its might, towards one goal, one idea; not the warning call to beware of some pressing danger, but a common call to arms to abolish danger through united action. And who dare deny the fact that in these days we are passing through the most grievous of perils, from which we should learn—not to stand aloof and apart one from the other—but to close up our ranks and stand shoulder to shoulder for our mutual protection, that we may steadfastly endure with united effort the burden which the world war has placed upon us.



Rien ne s'oppose à cet accord, tout au contraire nous y pousse et nous y convie. Et à l'heure où nous écrivons ces lignes de conciliation, nous ne pouvons nous empêcher de songer aux choses formidables de pensées et de sentiments qui se seraient produits au Canada si les événements au lieu de placer l'Angleterre et la France côte à côte, avaient fait deux ennemis de ces grandes nations dont nos races sont issues. Leur alliance d'aujourd'hui forge un chaînon nouveau d'amitié, et nous qui sommes ici les représentants de leur survivance tenace, nous devons tirer de la grande leçon de la guerre comme un renouveau du sentiment de bonne entente qui doit présider à nos destinées.

On a souvent comparé une nation à une grande famille et certes jamais comparaison ne fut plus justifiée, car la terre de la patrie est une maman nourricière qui donne également à ses enfants toute la vie qui palpite en elle et en fait par conséquent des frères. Or, dans une famille, il n'y a pas que des caractères semblables, il n'y a pas que des jours sans nuages, et si le foyer se maintient comme une des plus belles institutions sociales, n'est-ce pas à force de concessions mutuelles et de bonne volonté d'un côté comme de l'autre? Ne pouvons-nous faire, nous, la grande famille, ce que fait si admirablement la petite famille dans son cercle individuel? Evidemment oui, et cette conduite s'impose à nous comme un devoir, qui peut être pénible parfois, à accomplir, mais qui considéré dans son ensemble ne peut procurer que des avantages et même des joies.

Ce n'est pas par des luttes intestines que le Canada a atteint dans les quelques années d'avant la guerre une prospérité qui a fait l'étonnement et l'admiration du monde entier. Il y eut pendant ce temps d'efforts, communauté d'intérêts, communauté d'initiative, échanges de bons procédés, loyauté de sentiments et c'est de cela qu'est sorti cette floraison de succès et de progrès qui n'était que le prélude d'une oeuvre plus grandiose encore. La guerre est venu avec ses incertitudes et ses déceptions. Jusqu'ici, nous n'en avons pas trop souffert, nous en avons supporté le contre-coup gaillardement, craignant parfois que l'oeuvre de mort des vieux pays ne tarisse la jeune sève que nous avons si péniblement et si généreusement répandue sur ce pays nouveau. Mais la guerre ne durera pas éternellement; nous aurons des lendemains de prospérité et nous ne saurions mieux préparer ces temps renaissance nationale qu'en nous groupant autour de l'idée de Bonne Entente qui nous assurera la victoire nationale dont tout pays a besoin pour aller de l'avant et faire sa trace dans le monde.

Depuis plus de six cents ans, la petite Suisse, où plusieurs races se cotoient et s'estiment, nous a donné l'exemple de ce que peut faire la Bonne Entente dans un pays, et seule, perdue au milieu de la tourmente européenne, elle a su se garder en dehors du conflit, parce que les éléments divers qui la composent ont su se respecter et s'estimer les uns les autres.

Nous n'avons pas besoin d'ailleurs d'exemples pour nous persuader de l'utilité de la Bonne Entente; une simple analyse de notre situation économique, une brève méditation sur notre condition sociale suffisent à nous faire découvrir en nous-mêmes, la nécessité impérieuse de cet accord. Et nous estimons que beaucoup plus nom-

No real obstacle exists or stands in the way of such common action and accord—on the contrary, everything impels and directs us thereto.—And when we use these very words of goodwill and conciliation, we cannot help contemplating with dread the most lamentable conflicts of prejudice and passion which would have rent Canada, if the course of events, instead of placing England and France side by side, had made enemies of these two great nations from whose common stocks we are sprung. Their present alliance creates a new link of friendship; and we, who in this place are the living proofs of their power to survive in spite of hardships, should learn from the great lesson of war what a blessing to us and our prosperity would result from the adoption, henceforth and always, of a spirit of mutual forbearance, trust and co-operation.

A nation has frequently been compared to a family on a large scale—and truly no comparison was ever more apt, for the homeland is a nursing mother, sharing her own life with her children, and thus making those children brethren of one another. Yet, in any family, differences of character exist; life does not always assume an idyllic aspect; and if the home happily persists as one of the most beautiful of social institutions, it is by virtue of mutual concessions and goodwill on all sides. Cannot we, as a large family, accomplish what the private family does so admirably in its smaller circle? Surely we can; and if so, it is our duty (and duties are not always easy or pleasant to fulfil) to practise these virtues of toleration, forbearance and unity of thought and deed, the fruits and joys of which will then be ours some day.

It was not through intestine strife that Canada attained in a few years before the war a prosperity which was the wonder and admiration of the entire world. During that energetic period, we had community of interests, community of initiative, profitable and kindly intercourse and mutual trust; and thence sprung that crowning glory of success and progress which was merely the prelude to a still greater achievement to come. The war came, with its uncertainties and deceptions; up to the present our burdens have not been greater than our strength; we have shown that we can face unflinchingly its reverses and sorrows, howbeit the dread thought will sometimes intrude that the age-long enmities of the old world might over-shadow the tender shoots of our new civilization, which have been cultivated in our newer soil with so much pain, hardship and labour. But the war will not last forever; to-morrows of prosperity await us, and we cannot make better preparations for the "good time coming" of national re-birth than by rallying around the idea of Bonne Entente, and by thus assuring the national triumph necessary to every country which desires to advance and to write its name large in the history of the world.

During the last six hundred years little Switzerland, where several races live together in peace and harmony, has shown us what Bonne Entente can accomplish in one country. She alone, amid the turmoil of the European upheaval, has succeeded in keeping out of the conflict, because the different elements of which she has composed have learned the lessons of mutual esteem and respect.

It is needless to cite particular instances in order to persuade ourselves of the utility of Bonne En-

breux qu'on le croit sont les gens qui se rallient à cette manière de voir et en font leur ligne de conduite.

Si nous cherchons à discerner quel est l'élément véritable de discorde qui écarte une partie de la population des deux provinces-soeurs de ce principe de Bonne Entente, ou plutôt quelle est la cause de la dissension regrettable constatée en certaines occasions, nous remarquons d'une façon évidente qu'il faut en attribuer la cause au fait que ces deux principaux groupes de population ne se connaissent pas suffisamment et que les opinions qu'ils se sont faites les uns des autres ne sont que l'écho des polémiques de presse ou des luttes politiques. La grande presse est un instrument puissant et redoutable; elle dirige l'opinion, influence les masses, cause beaucoup de bien ou beaucoup de mal. C'est un organe de partis et la violence caractérise le plus souvent ses jugements. On conçoit dès lors ce qu'elle peut forger de haines et accumuler de dissentiments sous les coups redoublés de sa plume acerbe et souvent provocante. Nous ne voulons pas dire qu'elle n'est pas sincère dans ses violences, mais l'excès est nuisible en toutes choses. Or d'un côté comme de l'autre de notre frontière provinciale, la presse s'est saisie des moindres incidents, d'importance insignifiante et en a fait souvent des rapports exagérés et des commentaires outranciers. Et chaque fois que l'occasion s'en est présentée, cette source abondante de rancune a servi d'alimentation aux éditoriaux, tandis que le public, avide de sensations, s'abreuvait à ce filtre trompeur.

Trompeur est bien le mot, parce que si les incidents défavorables à telle ou telle race ont été rapportés avec amplification, ceux qui auraient pu créer de l'estime en faveur d'une race ou d'une autre ont été systématiquement écartés et passés sous silence. Même chose dans les discussions politiques. Et si les canadiens anglais se plaignent d'avoir eu une "mauvaise presse" parmi nous, ils ne peuvent nier que, de leur côté, ils ne nous ont pas ménagés.

Le fanatisme qui est la pire forme de l'exagération a envenimé la situation et nui à toute tentative de rapprochement.

C'est devant ce spectacle navrant et déprimant pour un jeune peuple doté de la terre d'abondance rêvée, qu'un mouvement en faveur de la Bonne Entente s'est dessiné, poussé par l'initiative généreuse d'hommes qui, au-dessus de leur bien-être personnel, ont placé le bonheur de leur concitoyens et la grandeur de leur pays. Déjà leur influence bienfaisante s'est exercée avec des résultats heureux, et nous pouvons espérer que leurs efforts tenaces porteront dans un avenir prochain des fruits abondants et précieux. Sans jeter le blâme inconsidérément sur celui-ci ou celui-là, ils ont fait la part des faiblesses mutuelles, des torts et des griefs et ils en sont arrivés à la conclusion que la Bonne Entente était, non seulement une chose possible, mais qu'elle n'était pas loin de devenir une réalité. Dans les pages qui vont suivre, nous allons passer la plume à des personnalités nationales dont l'opinion ne peut qu'imposer le respect, et nous allons laisser parler les faits d'eux-mêmes, sans parti-pris, donnant à chacun l'opportunité d'exposer ses vues et nous serons heureux si cette source d'information impartiale peut faire couler parmi nous le flot de la concorde et de la Bonne Entente.

tente; a mere analysis of our economic situation, a brief meditation on our social condition, suffice to reveal in our own inmost thoughts and feelings, the absolute necessity for such a union of hands and hearts. And, in our reckoning, those who hold the same views and act accordingly, are more numerous than most people imagine.

If we seek to discover the true cause of discord which blinds a part of the population of the two sister provinces to this principle of Bonne Entente, or rather to find the cause of the regrettable dissensions manifested on certain occasions, we are struck by the fact that the two principal groups of population are not sufficiently acquainted with each other, and that the opinions they have on each side adopted, are merely the echoes of newspaper diatribes or of the trashy oratory of stump-speakers. Great newspapers form a mighty and redoubtable social power; they mould public opinion, influence the masses, and are responsible for much good and for much evil. They act as party organs, and their judgments are oftenest delivered with violence. It is easy to see how they can foment hatreds and stir up quarrels by repeated pin-prickings and lashings. We do not mean that they are always insincere in their violence, but it is always wrong and unwise to go to excess in anything. So, from either side of our provincial frontier, the press has seized upon trifling incidents, of little or no real importance, and has too often not only magnified them, but added remarks of an aggravating kind. And every time such a thing happened, this prolific source of misunderstanding furnished material for editorials, while the public, greedy for sensations, eagerly swallowed these deceptive tales.

Deceptive they certainly were, for if isolated facts unfavourable to either race were reported and amplified, at the same time other facts which might have led to a good opinion of either race were systematically ignored and passed over in silence. So also is political discussions. And if English-Canadians complain of a "wicked press" amongst us, they cannot deny that on their side of the line we have been attacked indiscriminately.

That fanaticism which is the worst form of exaggeration, poisoned the situation and proved an obstacle to every attempt at reconciliation.

It was owing to this revolting and depressing spectacle for a young nation, possessing a veritable promised land, that a movement in favour of Bonne Entente took its rise, advanced by the generous initiative of men who, heedless of private interests, thought first of the welfare of their fellow-citizens and the greatness of their country. Their beneficent influence has had happy results, and we may hope that their steadfast efforts will bear in the near future abundant and goodly fruits. Without imputing blame unthinkingly on one side or the other, they investigated mutual weaknesses, wrongs and grievances, and arrived at the conclusion that Bonne Entente was not only a possibility, but that it was not far from already being a reality. In the following pages, we will hand the pen to figures of national importance, whose opinions carry respect, and we are going to let the facts speak for themselves, without fear or favor, giving to each the opportunity of setting forth his views; and we will be happy if this source of impartial information may pave the way among us for the ideas of national peace and Bonne Entente.

Ce que pense de la "Bonne Entente"
Sir W. A. Hearst, Premier ministre de
la Province d'Ontario.

What Sir. W.A. Hearst, Prime minister
of the Province of Ontario thinks of
the "Bonne Entente."



Bureau du Premier Ministre
et Président du Conseil de l'Ontario.

Toronto, 29 janvier, 1918.

A cette époque où la liberté du monde et le droit de l'humanité sont suspendus dans la balance de la destinée, tous les citoyens du Canada devraient concentrer leurs efforts à l'affermissement de la nation par le développement des vastes ressources dont Dieu nous a favorisés, par la création d'un esprit national fort et sain ainsi que par tous les autres moyens à notre disposition. Tous les Canadiens loyaux et patriotes, hommes et femmes, devraient consacrer toutes leurs énergies à atteindre ce but.

W. A. HEARST,
Premier Ministre.

Office of the Prime Minister & President
of the Council of Ontario.

Toronto, January 29th, 1918.

At this time, when the liberty of the world and the freedom of mankind hang in the balance, the citizens of Canada are specially called upon to work together for the strengthening of the nation by the development of the great resources with which God has endowed us, by creating a strong and healthy national spirit, and by every other means possible. To this end all loyal and patriotic men and women should devote their best energies.

W. A. HEARST,
Prime Minister.



Ce que pense de la
"Bonne Entente"
Sir Lomer Gouin, Pre-
mier ministre de la
Province du Québec



What Sir Lomer Gouin
Prime Minister of the
Province of Quebec
thinks of the "Bonne
Entente."



Québec, 7 février 1918.

Quebec, February 7th, 1918.

Monsieur J.-A. Beaudry,

Mr. J. A. Beaudry,

Directeur-Gérant du "Prix Courant",
Montréal.

Managing-Director of "Le Prix Courant",
Montreal.

Dear Sir,

Cher monsieur,

Vous vous proposez de publier prochainement un numéro spécial sur la **Bonne Entente**, et vous me faites l'honneur de me demander une expression d'opinion à ce sujet.

I note that you propose publishing shortly a special number on the **Bonne Entente**; and you have honoured me with a request for an expression of opinion on the subject.

Que vous dire, si ce n'est que j'ai toujours été et que je reste encore un partisan irréductible de la bonne entente, de toutes les bonnes ententes qui sont susceptibles de rendre plus étroites et plus amicales les relations qui doivent exister entre les habitants d'un même pays? Je n'ai jamais cessé d'être convaincu que l'échange des bonnes relations est nécessaire à la vie nationale d'un peuple et qu'il est indispensable à sa vie économique.

What more can I possibly say than that I have always been and am still a staunch supporter of the **Bonne Entente** and of all **bonne ententes** that may be capable of rendering more intimate and friendly the relations existing between the inhabitants of the same country? Never for one moment have I wavered in the conviction that the exchange of good relations is necessary for the national life of a people, as it is indispensable to its economic life.

Seulement, pour que cette entente puisse produire des résultats durables et appréciables, il importe que tous aient le désir de substituer au mot la féconde réalité de la chose. C'est de cette réalité bienfaisante dont je suis le partisan d'autant plus irréductible que les événements tragiques qui se déroulent actuellement dans le monde entier devraient imposer aux Canadiens de toutes les races, il me semble, l'obligation sacrée de s'unir par les liens d'une amitié sans défiance et d'une collaboration plus intime.

Yet, in order that such an **entente** should be capable of lasting and noteworthy results, it is important that everybody should desire to substitute for the word "**entente**" the reality represented by it, embodied in effective form.

Veuillez agréer, cher monsieur, l'expression de mes sentiments bien dévoués,

Of this goodly reality I am a staunch supporter — all the stauncher because the tragic events which are now happening throughout the entire world should impose upon Canadians of all races, it seems to me, the sacred obligation of uniting themselves in the bonds of friendship devoid of mistrust and of more intimate co-operation.

Kindly accept, dear sir, this expression of my kindest regards.

LOMER GOUIN.

LOMER GOUIN.

Ce que pense de la "Bonne Entente" Sir J. Geo. Garneau, Président de la Bonne Entente dans Québec.

What Sir J. Geo. Garneau, President of "La Bonne Entente" in Quebec thinks of the "Bonne Entente".

Québec, 5 mars 1918.

Quebec, March 5th., 1918

M. le Directeur-Gérant,
"Le Prix Courant,"

To the Managing-Director,
Le Prix Courant,

80, rue Saint-Denis,
Montréal.

80 St. Denis Street,
Montreal.

Dear Sir,

Vous me demandez, à titre de président de la "Bonne Entente", une expression d'opinion, pour votre numéro spécial du 29 mars, sur l'importance des bonnes relations entre l'Ontario et la Province de Québec.

You ask me, as President of "La Bonne Entente", an expression of opinion for your special number of March 29th., on the importance of good relations between the Provinces of Ontario and Quebec.

Le moment peut sembler mal choisi pour parler bonne entente entre les deux provinces; depuis l'été dernier le sentiment de part et d'autre, constamment aigüé par les extrémistes, le plus souvent pour des fins politiques, a revêtu le caractère d'aigreur qui ne peut manquer d'inquiéter tous ceux qui ont à cœur les destinées de notre pays. Et cependant l'importance de ces bonnes relations existe toujours, elle est primordiale.

The present moment may seem inopportune to speak of Bonne Entente between the two Provinces; since last Summer, the sentiment on both sides, constantly incited by extremists, more often on political subjects, has created ill-feeling which will certainly be the cause of worry to those who have the destinies of our country at heart. And it is however important that these good relations exist always and primarily.

Qu'on envisage le problème au point de vue politique ou au point de vue économique, on en arrive forcément à la conclusion que les deux provinces ne sont pas, et ne peuvent pas devenir indépendantes l'une de l'autre. La rupture de la Confédération est inconcevable dans l'éventualité de toutes les circonstances que nous pouvons raisonnablement prévoir; elle serait désastreuse pour le Canada, je crois qu'elle le serait encore plus pour notre province. Au point de vue économique — et c'est celui qui intéresse particulièrement votre journal — les relations commerciales entre la province de Québec et l'Ontario ne peuvent pas être entravées sans préjudice très sérieux pour les deux parties.

Whether we visualize the problem from a political or economical point of view, we are forced to come to the conclusion that the two Provinces are not and cannot become independant one of the other. A rupture of the Confederation is inconceivable in the eventuality of all circumstances that we can reasonably foresee, it would mean much more for our Province. From the economical point of view, — and that is the question that particularly interests your paper — the commercial relations between the Provinces of Quebec and Ontario cannot be hindered without very serious prejudice to both parties.

Puisque nous ne pouvons nous passer l'un de l'autre, ne vaut-il pas mieux alors s'efforcer de vivre en bons voisins? Et comment y parviendrons-nous? Est-ce en nous injuriant mutuellement et sans trêve? Est-ce en récriminant constamment sur les torts de l'autre côté, sans songer à nous demander jamais si nous n'aurions pas nous-mêmes des écarts à corriger? Certes nous avons des sujets bien légitimes de griefs, mais le règlement de ces griefs ne sera jamais amené par les revendications furibondes des pêcheurs en eau trouble, des agitateurs de métier.

As we cannot do one without the other, then is it not better to do our utmost to live amicably? And how will this be attained? Will it be by mutual abuse without truce? Will it be in constantly recriminating on the faults of the other party, without thinking if we never have ourselves any faults to correct? Of course we have very legitimate causes for our grievances, but those grievances will never come to any settlement through furious revendications of fishermen in troubled water, professional agitators.

Il ya de braves gens dans toutes les races; nous n'en détenons pas le monopole, et je ne vois pas pourquoi on n'en trouverait pas autant à l'ouest de la rivière Ottawa qu'à l'est. Le but de la Bonne Entente est de mettre ces gens en relations, de faire comprendre à l'un le point de vue de l'autre, bien convaincus, par l'expérience déjà acquise, qu'il y a tout à gagner et rien à perdre dans ce contact, qui élargit les horizons et qui dissipe les préjugés et l'ignorance, sources des difficultés qui nous affligent.

There are good people in every race; we do not hold the monopoly and I do not see why we would not find as many West of the Ottawa river as East thereof.

Sans abdiquer en rien notre légitime fierté de race, que nous avons le droit imprescriptible de revendiquer, sachons aussi respecter celle de l'autre grande race avec laquelle nous sommes appelés à vivre, et nous trouverons là le plus sûr moyen de rétablir les bonnes relations et de les maintenir, condition indispensable de notre grandeur et de notre prospérité.

The object of "La Bonne Entente" is to create relations between those people, to make one understand the point of view of the other, well convinced, by already acquired experience that everything would be for the best in this contact, which enlarges the horizons and dissipates prejudices and ignorance, sources of difficulties which afflict us.

Without abdicating our legitimate pride of race, to which we have an imprescriptible right to revendicate we must also know how to respect the other great race with whom we are called to live, this would be the most certain mean of re-establishing the good relations and to maintain them, indispensable condition of our grandeur and prosperity.

Votre bien dévoué,

Yours very truly,

J. GEO. GARNEAU,
Président de la Bonne Entente dans
Québec.

(Sgd.) J. GEO. GARNEAU,
President of "La Bonne Entente".
in Ontario.

Ce qu'est en Réalité la Bonne Entente

**Par JOHN M. GODFREY,
Président de la Bonne Entente
de l'Ontario**

The True Meaning of Bonne Entente

**By JOHN M. GODFREY,
Chairman of the Ontario
Bonne Entente**

Une BONNE ENTENTE entre les Canadiens de langue anglaise et de langue française est l'idéal indispensable sans lequel la destinée du Canada comme nation ne pourra jamais être atteinte. Le Canada est un pays bilingue et les deux races doivent travailler de concert pour amener une bonne entente et cela pour le plus grand bien de la nation.

La Bonne Entente ne veut pas dire un contrat. Sur nombre de choses nous ne pourrions jamais être d'accord et il n'est pas dans l'intérêt national que cet accord existe. Les nations sont composées de peuples ayant des vues divergentes. C'est la fusion des divers types qui produit une nation forte.

Par exemple, nous ne sommes pas d'accord sur l'étendue et les méthodes de notre participation à la guerre. Presque tous les partisans de la Bonne Entente de l'Ontario ont voté pour le gouvernement unioniste et la conscription. Presque tous les partisans de la Bonne Entente de Québec votèrent contre le gouvernement d'union et la conscription. Mais ce désaccord n'a pas détruit la Bonne Entente. Nous, de l'Ontario, nous ne réglons pas cette question en disant que l'opposition de Québec à la conscription était due à ce que les Canadiens-français sont des lâches, et qu'ils ont peur de se battre. Nous n'avons pas oublié les soldats du 22ième Bataillon, les vainqueurs de Courcellette. Vous, du Québec, vous ne dites pas que nous sommes en faveur de la conscription parce que nous représentons un autre type de Boche Prussien. Nous nous efforçons d'avoir une bonne conception de vos vues et nous croyons que vous vous efforcez de comprendre les nôtres.

L'un des principes fondamentaux de la Bonne Entente n'est pas de souligner les défauts particuliers aux deux races, mais de rechercher leurs bonnes qualités. Nous avons trouvé beaucoup de choses à admirer chez nos concitoyens de langue française — qualités qui contribueront à l'affermissement de la nation canadienne.

Votre respect profond pour votre religion ne devrait pas être condamné. Vos qualités sociales vous font aimer de tous ceux qui vous connaissent — votre amour du foyer et votre attachement au sol auront une influence précieuse et continuelle sur le développement de notre vie nationale — votre nature pacifique qui, irrite quand il ne saurait être question de paix, sera appréciée d'une façon plus sympathique quand notre guerre sera terminée. Le plus grand adversaire même de la Bonne Entente a été forcé, en toute justice, de vous dire: "Comme race, les Français sont intelligents, industriels, frugaux et moraux."

La Bonne Entente n'est pas une chose d'hier, d'aujourd'hui ni de demain. Elle est aussi vieille que le sermon sur la Montagne et le 13ième Epître aux Corinthiens.

JOHN M. GODFREY.

BONNE ENTENTE — the good understanding between English and French speaking Canadians, is the unconquerable ideal without which Canada's National destiny can never be attained. Canada is bi-racial and the two races must be working together in good understanding make the best of our nationhood.

Bonne Entente does not mean agreement. On many things we can never agree and it is not in the national interest that we should agree. Nations are built up from peoples of divergent views. It is the welding together of varying types which produces the strong nation.

For instance — we disagree as to the extent and methods of participation in the war. Nearly all of the Ontario Bonne Entente supported Union Government and Conscription. Nearly all of the Quebec Bonne Entente opposed Union Government and Conscription. But that disagreement did not destroy Bonne Entente — we agree to disagree. — But we of Ontario do not dispose of this much vexed question by explaining that Quebec's opposition to Conscription was because the French speaking Canadians are cowards and afraid to fight. We remember the 22nd Battalion the conquerors of Courcellette. You of Quebec do not say that we supported Conscription because we are another type of Prussian Bosch. We try to have an understanding conception of your view point and we believe you try to comprehend ours.

One of the cardinal principals of Bonne Entente is not to emphasize the respective shortcomings of the two races but to discover the good qualities. We have found many things to admire in our French speaking fellow Canadians — qualities which will make for the betterment of the Canadian nation.

Your deep devotion to your religion should not be condemned. Your social qualities endear you to all who know you, your love of home and your attachment to the soil will have a valuable and steadying influence on the development of our national life, your peace loving nature which irritates when there can be no peace will have a more sympathetic appreciation "when these our wars shall cease to rage". Even the chief offender against Bonne Entente has been compelled in justice to say of you, "As a race the French are bright, industrious, frugal and moral."

Bonne Entente is not a thing of yesterday, today or to-morrow. It is as old as the sermon on the Mount and the 13th Chapter of Corinthians.

JOHN M. GODFREY.

LA COOPERATION DES DEUX RACES

Par l'Honorable Sénateur C. P. BEAUBIEN

La Confédération n'a que cinquante ans. Pour une nation c'est encore l'enfance. Pourtant ils sont nombreux ceux qui, aujourd'hui, se demandent si elle doit durer. Il y a vingt ans, dix ans même, qui aurait osé douter de son avenir? Aujourd'hui, combien d'esprits sont hantés par la possibilité d'une annexion prochaine aux Etats-Unis?

Pourtant la Confédération, à plus d'un point de vue, a eu des résultats merveilleux. Comme un lien souple et fort, elle a réuni les deux grandes races de ce pays, et pour un temps, au moins, dirigé leurs forces naturellement divergentes vers un but commun.

Cet effort conjoint a fait jaillir du sol l'abondance; surgir l'industrie; s'ouvrir nos voies de transport; s'établir et se développer la finance et le commerce avec une rapidité qui tient du prodige. Dans une arène politique agrandie, elle a, dès ses débuts, réuni des hommes d'état de taille à frapper l'attention de l'Europe et de la République Américaine.

Ces résultats obtenus par la coopération de deux races si différentes par leur nature et davantage peut-être, par leur entraînement, a fait concevoir la possibilité de l'entente cordiale, cette alliance qui est devenue le bouclier des libertés du monde.

Malgré son oeuvre féconde et brillante, la Confédération inspire des inquiétudes à ceux qui se préoccupent de sa survie. Porte-t-elle, en elle-même, le germe de sa destruction? La diversité de langage, de tempérament, d'aptitudes constitue un avantage incontestable, pourvu qu'elle soit secondée par la main douce et ferme de la tolérance, et de la justice. Autrement, elle devient une cause d'irritation, de lutte et de rupture. La Confédération a été conçue dans un effort vers la concorde par la tolérance. Hors de cette voie, il n'y a pas d'Unité Nationale possible.

Les pères de la Confédération et ceux dont le génie politique lui a imprimé son essor, ont toujours reconnu dans le fanatisme de race et de religion, l'ennemi le plus redoutable de la Nation. Aussi se sont-ils, avec courage, dans les deux partis politiques, dressés de tout leur prestige et de tout leur talent contre ceux qui honteusement exploitaient les luttes sectaires et raciales.

Sur le déclin de leur carrière, deux hommes politiques éminents ont donné à la Nation un avertissement solennel. Voici ce que disaient Sir John A. MacDonald, premier ministre et Sir Edward Blake, Chef de l'opposition sur le débat touchant l'usage de la langue française dans les territoires du Nord-Ouest, en 1890:

Sir Edward Blake: "Si, M. l'Orateur, dans les temps "sombres et de découragement, lorsqu'il s'agissait de "l'avenir de mon pays, de son progrès et de sa grandeur; si je n'ai pas été un optimiste, si j'ai pu et si je "puis encore voir trop en noir, sur ce sujet, je dois dire, "cependant, que, durant ces dernières années, j'ai eu "la consolation de me convaincre que nous progres- "sions lentement, mais sûrement, en matière de tolé- "rance, en matière de droits et de privilèges des mino- "rités, bien que l'on put nous reprocher d'être station- "naires, rétrogrades même, à certains autres points de "vue."

"Et c'est une grande consolation. Mais si telle a été

Co-operation of the two leading races

By the Hon. Senator C. P. BEAUBIEN

Confederation is but fifty years old. In the age of nations, it is still an infant. However there are many, to-day, who wonder whether it will last. Twenty years ago, or even ten, who would have dared to entertain even a doubt as to its survival? To-day, how many minds are haunted by the possibility of annexation to the United States in the near future?

Nevertheless, Confederation has achieved, from many points of view, wonderful results. A strong yet elastic tie it has been; uniting the two great races of this country, and, for a time, at least, directing their naturally diverging forces towards the attainment of a common object.

This conjoint effort has brought forth abundance from the soil, has made industries spring up on every hand, has opened great transportation systems and established and developed finance and commerce with almost unheard of rapidity. In its enlarged political arena, it has, from the beginning brought together statesmen of such calibre as to attract the attention of Europe and of the American Republic.

These results, obtained by the co-operation of two races, differing so greatly in temperament and even more so in training led to a belief in the possibility of an "Entente Cordiale," the alliance which has become the armor of the world's freedom.

In spite of its fruitful and brilliant attainments the Confederation is now causing much anxiety to those who hope to see it survive. Does it bear, in itself, the germ of its destruction? The diversity of language, of temperament of aptitudes constitutes an incontestable advantage provided it be seconded by the firm but gentle hands of tolerance and justice. Otherwise, it becomes a source of irritation, of dispute and of rupture.

Confederation was conceived in an effort to achieve concord by tolerance. Outside of this path, National Unity is an impossibility. The Fathers of Confederation and those whose political genius have aided its advance, have always recognized in fanaticism of race and of religion, the most dangerous enemy of the Nation. Therefore they have, in both political parties, courageously used the weight of their influence and exercised all their talents in fighting against those who shamefully have sought to raise the cry of race and religion to further their own ends.

At the close of their careers, two eminent statesmen have given solemn warning to the Nation. Here are the declarations made by Sir John A. MacDonald, Prime Minister, and Sir Edward Blake, Leader of the Opposition, on the debate concerning the use of the French language, in the North-West Territories, in 1890:

Sir Edward Blake: "Sir, in times of gloom and de- "pression as to the future of my country—perhaps I "am not an optimist, perhaps I have taken and may "take now in many aspects a view too gloomy as to "the condition and prospects of Canada, but in times "which I have felt gloom and depression as to the "prospects and future of my country, as to its pro- "gress in several of the respects which are essential "to the making of a nation. I have had in these latter

ma conviction, et si je pense encore de cette manière, je n'ignore pas qu'il y ait encore à présent beaucoup de préjugés et de défiance provenant d'anciens haines, de malentendus, de souvenirs amers, d'anciens conflits. Ces préjugés et cette défiance sont encore à la disposition du premier incendiaire venu, et l'incendie pourrait être allumé aisément, mais difficilement éteint."

"La conflagration que l'on pourrait causer, prendrait des proportions dont il est impossible de calculer d'avance l'étendue."

Sir John A. MacDonald: "Il est bien vrai, comme l'a dit l'honorable député de Durham (M. Blake), qu'une légère étincelle peut produire un grand incendie et, volontairement, sur une question de sentiment, une question de sensibilité qui ne mérite pas d'être prise au rang d'un sentiment, nous allons risquer l'avenir du pays, en excitant les susceptibilités d'une race contre une autre race, susceptibilités que je croyais disparues pour jamais, en 1867, et détruire, en même temps, le crédit du Canada dans les pays étrangers; et plus que cela, chez la mère-patrie elle-même. Car sur quel crédit peut-on compter en matière de finances comme autrement, si l'on apprend, en Angleterre, si le fait est connu spécialement à la Bourse, le corps le plus craintif et le plus timoré qui existe au monde que les deux races qui habitent le Canada sont en lutte l'une contre l'autre, sur des questions de sentiments, de susceptibilités et de préjugés, qui sont plus graves et moins faciles à régler que des questions purement matérielles? Cela suffirait pour arrêter les progrès du pays, paralyser son développement et si notre pays devait déchoir de la brillante position qu'il occupe aujourd'hui, aux yeux du monde entier, il faudrait en attribuer la cause à notre conduite insensée qui nous fait ruiner notre crédit, détruire notre prestige et sacrifier notre avenir."

Comme leurs chefs, l'ensemble des partis politiques alors, craignait et abhorrait le fanatisme de race et de religion et méprisait ceux qui avaient la bassesse de s'en servir ou la faiblesse de le subir. Et le peuple comprenait et applaudissait ce patriotisme courageux et éclairé. En est-il ainsi aujourd'hui?

La clameur de la dernière lutte traîne encore ses échos honteux dans certaines feuilles stipendiées. Qui niera que les deux races ne soient dangereusement dressées l'une contre l'autre?

Qui n'admettra qu'une bonne moitié de notre population a les yeux tournés vers les Etats-Unis, espérant y trouver les uns la paix, les autres des conditions économiques moins pénibles après la guerre?

Allons-nous continuer à flotter désemparés au gré des passions populaires suscitées et entretenues par l'égoïsme ou la cupidité? Allons-nous, dans un aveu humiliant de notre impuissance, abandonner, à peine ébauchée, l'oeuvre grandiose de nos prédécesseurs? Allons-nous, d'une main indifférente, clore l'histoire du Canada pour ouvrir un simple chapitre des annales américaines?

Allons-nous, dans l'anréole de nos gloires passées, tailler quelques étoiles de plus pour le drapeau américain? Non, cent fois, non!

Il faut, dans la gravité de l'heure, trouver le regain de patriotisme, le sursaut d'énergie voulus, pour faire face au danger. Il faut grouper toutes les bonnes volontés contre l'intolérance et le fanatisme. Il faut réagir par l'école, par la chaire, par la tribune et surtout, par la presse.

"years the consolation of believing that in whatever other respects we might be stationary, perhaps even, I am ashamed to say, retrograde, in the respect at any rate of tolerance and regard to the rights and privileges and susceptibilities of minorities, we were moving on—slowly, steadily moving on—to a higher plane. And that consolation was, to my mind, a very great one. But although I did so believe, as I shall still venture to entertain that hope, I knew well that all this time there were great masses of prejudice and suspicion, of ancient hates and misconceptions, and bitter memories of former conflicts, lying ready to the hand of incendiary, easy to be kindled, difficult to be extinguished; and that the proportions of the conflagration which they might excite were impossible to be calculated in advance. . . ."

Sir John A. MacDonald: "It is quite true, as the honorable member for Durham (Mr. Blake) said, that a small spark may kindle a great conflagration, and we will be wilfully, on a question of sentiment—on a question of feeling, which does not deserve to be dignified by the name of sentiment—hazarding the future of the country, arousing the feelings of race against race, which I hoped had been forever buried in 1867, and ruining the credit of Canada in foreign countries. Aye, and in the mother country too. For what credit can we, financially or otherwise, hope to obtain if it is known in England, if it is known especially on the stock exchange—the most fearful and timorous of all bodies—that the two races which inhabit Canada are drawn up against each other, on matter of sentiment, feeling and prejudice, which are more important and less easy to be soothed than mere material questions. It will stop the development of the country. It will prevent its future progress, and if this country should fall from the proud position it now holds in the eyes of the world, it will be because by our own insensate conduct we have destroyed our credit, destroyed our prestige, and ruined our future."

Like their leaders, the political parties as a whole, at that time, feared and abhorred fanaticism of race and of religion and looked down upon those unscrupulous or weak enough to make use of or submit to such nefarious influence. And the people understood and applauded this courageous and enlightened patriotism. Is such the case at present?

The clamor of the last electoral campaign still echoes shamefully through the columns of certain hired press. Who will deny that the two races are dangerous arrayed against each other?

Who can deny that a good half of our population looks towards the United States in the hope of finding there, for some, peace; for others, a little less hardship after the war?

Shall we continue to drift disabled at the mercy of the winds of popular passions excited and fostered by egotism and cupidity? Shall we, with a humiliating avowal of weakness, abandon, when hardly begun, the magnificent task undertaken by our forefathers? Shall we, with an indifferent hand, close the history of Canada to open a simple chapter of the American annals?

Shall we, from the halo of our glorious past, fashion a few more stars for the American flag? No, a hundred times, no!

We must, at this solemn hour, find the outburst of energy and patriotism necessary to confront the danger. All men of good will must be grouped together against

Un effort concerté et déterminé des gens pondérés de toutes les croyances et de toutes les races rétablirait bientôt, dans le pays, l'opinion publique qui seule a permis l'établissement de la Confédération et son développement, et qui seule, également, peut en assurer la stabilité.

C. P. BEAUBIEN

the powers of intolerance and fanaticism. They must react by the school, the pulpit, the rostrum and above all by the press.

A concerted and determined effort on the part of wise and moderate people of all beliefs and of all races, would soon re-establish in this country, that public opinion which alone made possible the establishment of Confederation and its development and which alone, also, can assure its stability.

C. P. BEAUBIEN

Le Colonel Lorne Mulloy et la "Bonne Entente"

L'obstacle immédiat à "La Bonne Entente", pour le présent, est la controverse du langage qui ne se serait jamais élevée si la **Bonne Entente** avait existée, et qui ne peut être réglée que par une plus grande amitié.

Il y a dans l'Ontario une crainte bien définie que Québec cherche à imposer le français à l'Ontario; il y a dans Québec une crainte bien définie que l'Ontario cherche à abolir l'enseignement du français dans ses écoles.

Or, la langue est la première expression de la conscience de race, basée sur la loi de sa propre préservation, c'est assurément la plus grande force de l'action humaine, comme les champs dévastés de l'Europe le démontrent. Aussi, quoique les craintes dont je viens de parler soient non fondées et absurdes toutes deux, elles sont quand même une expression de conscience de race et, entre les mains de chefs habiles, rallieraient infailliblement l'une ou l'autre province en une phalange solide.

Seule la **Bonne Entente** peut démontrer la vérité et dissiper les malentendus.

Lorsqu'il sera bien entendu: 1o Que chaque Canadien-français de l'Ontario veut absolument que ses enfants obtiennent la maîtrise de la langue anglaise et 2o Que personne en Ontario ne voudrait enlever à l'enfant Canadien-français toute facilité d'apprendre la grammaire et la littérature de sa langue, dont on ne peut l'empêcher de se servir, le reste est question de pédagogie ou question de voies et de moyens.

Finalement — La meilleure conclusion possible que je puisse faire se trouve, je crois, dans les mots de la résolution que j'ai eu l'honneur de préparer pour la conférence préliminaire à Montréal, et que je présentai plus tard au banquet de Québec:

"Il n'y a maintenant, et il n'y aura jamais à l'avenir, aucune querelle entre les Canadiens de langue française et anglaise qui ne puisse et, de droit, ne doive être réglée amicalement et équitablement et de façon à donner satisfaction à la grande majorité de tous."

LORNE MULLOY.

Col. Lorne Mulloy and "La Bonne Entente"

The immediate obstacle to "Bonne Entente" at the present, is the language controversy, which would never have arisen, had *Bonne Entente* been in existence, and which can only be settled by a furtherance of good understanding.

There is in Ontario a well defined fear that Quebec seeks to make Ontario French; there is in Quebec a well defined fear that Ontario seeks to abolish the teaching of French in her schools.

Now language is the immediate expression of race consciousness, which, based upon the law of self-preservation, is easily the greatest motive force in human action, as the stricken fields of Europe testify. Therefore, though the above-mentioned fears are equally groundless and absurd, they are yet an expression of race consciousness, and in the hands of skilful leaders, can be depended upon to rally the rank and file of either province into a solid phalanx.

Bonne Entente alone can demonstrate the truth and dispel misunderstanding.

Once we make clear (a) That every French-Canadian in Ontario insists upon his children obtaining a mastery of the English language, and (b) That no one in Ontario would deny the French-Canadian child the facilities for learning the grammar and literature of his mother tongue, which he cannot be restrained from using, the rest is a matter of pedagogy, or a matter of ways and means.

Finally—I cannot better conclude than in the words of the resolution which I had the honor to prepare for the preliminary conference in Montreal, and which I later moved at the Quebec banquet: "There is not now, nor ever in the future will be, any dispute between the French and English-speaking people of Canada which cannot, and of right ought not to be settled amicably and equitably, and in such a manner as to give satisfaction to the vast majority of all concerned."

LORNE MULLOY.

L'HISTORIQUE DU MOUVEMENT DE BONNE ENTENTE

"Toute puissance est faible, à moins que d'être unie"

Ce vers, en tête d'une fable du bon Lafontaine, dans laquelle un vieillard abjure ses enfants d'être toujours unis et leur prêche la concorde peut s'appliquer à ce qui se passe en ce moment, au Canada, un pays riche et plein de multiples ressources, qui aurait tout à gagner à ce que les deux grandes races, qui sont appelées à y vivre, à y travailler, en commun, sous l'égide du drapeau britannique coopèrent, dans une bonne entente plus étroite et bien comprise à la prospérité générale du pays, prospérité qui forcément rejaillit sur les intérêts particuliers de chacun.

Ce n'est pas à dire qu'il n'y ait déjà un grand pas de fait sur le terrain de la bonne entente entre les Canadiens-français et les Canadiens-anglais, entre les gens de l'Ontario et ceux de Québec, mais nous sommes encore bien loin de cette Bonne Entente qui serait si utile, nous dirons même qui est d'un intérêt vital pour le commerce et l'industrie du Canada.

Nous aimerions à faire ici un court historique du mouvement de Bonne Entente qui s'est développé depuis quelques années grâce à l'esprit large d'un groupe de Canadiens-anglais et de Canadiens-français.

Nous signalerons les causes qui nuisent à l'effort en faveur de la Bonne Entente.

Nous donnerons quelques opinions sur ce sujet si intéressant et si important pour les deux races; à l'époque où toutes les énergies, toutes les bonnes volontés doivent s'unir, doivent être utilisées en commun pour supporter la crise que la guerre cause actuellement et répondre à la guerre commerciale terrible qui va suivre la guerre par les armes.

Les précurseurs

Ce n'est pas d'hier que des efforts ont été tentés pour que l'union entre les deux races devienne plus étroite.

Sir Georges Etienne Cartier a travaillé à la bonne entente entre les éléments anglais et français. Sir Wilfrid Laurier, comme premier ministre, a toujours eu pour principe de donner justice égale à toutes les races. Une société qui travaille très efficacement dans sa sphère, sphère toute intellectuelle à l'établissement de la bonne entente entre les deux races est L'Alliance Française de Montréal, dont M. Gonzalve Désaulniers, C.R., est le président, mais qui a un vice-président et de nombreux conseillers de langue anglaise, — avec lesquels les rapports sont des plus cordiaux.

A l'Université McGill il existe ce que l'on appelle le Cercle Français du McGill, dont les membres parlent le français très correctement et jouent même avec tout l'esprit et l'harmonie voulus des comédies des écrivains tels que Labiche, Sardou, etc.

Nous avons tenu à noter ces quelques faits avant de parler du grand mouvement en faveur de l'harmonie entre les deux races, dont l'idée débuta à Toronto, dans l'été de 1916, mouvement à la tête duquel se trouvait M. Godfrey, de Toronto.

Sous le vocable de "Bonne Entente", la campagne ouverte par M. Godfrey a déjà fait sa marque.

Nous allons en étudier les diverses phases.

Naissance de "La Bonne Entente"

Dans l'été de 1916, un groupe de citoyens éminents d'hommes d'affaires et d'hommes de professions de Toronto, comprirent que les deux plus importantes provinces du Canada, celles de Québec et celle d'Ontario, pouvaient s'entendre et avoir une base, un idéal communs, les plus irritables questions de races et de religion seraient enfin résolues et que l'unité des Provinces, pour le plus grand bien et la plus grande prospérité du Canada résulteraient enfin de cette coopération vers un but général: la grandeur de la nation canadienne toute entière.

Cette idée, une fois émise devait porter ses fruits. Un comité fut formé à Toronto dont M. Godfrey fut, à juste raison, le président puisqu'il avait été le promoteur de ce mouvement si large et si équitable de la "Bonne Entente."

Des réunions eurent lieu et l'on en vint à cette opinion, à cette constatation qu'il n'y avait pas de questions discordantes entre les deux races que l'on ne puisse résoudre et régler d'une façon amicale.

Il s'agissait d'un rapprochement plus général entre les Canadiens d'Ontario et les Canadiens de Québec: il s'agissait de franchir la frontière imaginaire qui existait entre les deux Provinces sœurs, de se rencontrer, de se mieux connaître, de discuter amicalement sur un terrain commun, celui de la prospérité nationale, des questions communes, celles du commerce, de l'industrie, celles résultant des devoirs créés aux habitants d'un même pays aux loyaux sujets d'un vaste Empire. Il s'agissait à l'heure où les Français et les Anglais unissaient leurs efforts et mélangeaient leur sang pour le triomphe de la paix mondiale, que les descendants de grandes races, qui avaient les uns et les autres des représentants sur les

champs de bataille, s'unissent eux aussi sous l'égide de deux drapeaux, le drapeau britannique défenseur de nos libertés et de nos droits, le drapeau français, celui du souvenir.

Du projet à son exécution, il n'y avait guère loin.

Du particulier au général

Des stades avaient déjà été parcourus, des jalons avaient déjà été posés; stades individuels, jalons personnels, soit; mais si ces stades et ces jalons étaient des liens peu résistibles comme unité, réunis en faisceaux, ils formeraient une base de résistance solide jusqu'à devenir infrangible. Nous avons parlé de stades individuels, de jalons personnels. N'est-il pas vrai que si des rapports sociaux, des rapports d'affaire, des hasards de voyage mettent en contact un Canadien-anglais et un Canadien-français, ils causent librement à cœur ouvert, sont, au demeurant, les meilleurs amis du monde et s'invitent réciproquement à des visites plus fréquentes et plus amicales?

Pourquoi ces cas individuels ne deviendraient pas des cas généraux?

Partant de ces principes, se rappelant aussi — à l'heure présente il n'est jamais permis de l'oublier un instant — que là-bas, dans les plaines des Flandres, là-bas, dans l'antique Grèce, là-bas, dans la Palestine, près du tombeau de Celui qui dit à tous les hommes: "aimez-vous les uns les autres comme des frères," la plus parfaite Bonne Entente régnait entre les aumôniers militaires catholiques ou protestants et que ces prêtres, ces révérends se partageaient les devoirs de leur ministère fraternellement dans le Christ et sans mesquines querelles, sans discussions, se rappelant tout cela il était facile à l'Ontario, et au Québec de s'entendre.

Semer le bon grain de la Bonne Entente dans la Province de Québec était travailler dans une terre généralement très productive et généralement bien préparée à toutes les idées larges et généreuses.

Il y a bien quelques ravins, quelques fondrières; les uns peuvent se combler, les autres se réparer.

Aussi, lorsqu'il fut résolu qu'une délégation de l'Ontario devait visiter la Province de Québec, ce fut avec une véritable joie, avec un empressement tout loyal et très patriotique que la nouvelle fut accueillie dans les cercles commerciaux et sociaux.

A Montréal, un comité de réception composé des membres de la Chambre de Commerce, du Board of Trade, des sénateurs, des membres du barreau, des représentants municipaux se constitua pour recevoir dignement les missionnaires de la Bonne Entente venue de la province soeur.

PREMIER STADE.

La réception dans la Province de Québec

A Montréal.

Ce fut le lundi, 9 octobre, que la mission ontarienne, comprenant les personnalités ci-après nommées, arrivait à Montréal, cette mission comprenait:

Toronto — A. E. Ames (A. A. Ames and Co); J. W. Curry, C. R.; N. F. Davidson, C. R.; D. A. Dunlop (Hollinger Mines); J. W. Fairly, Thos. Findley (vice-président Massey-Harris Co.); John Firstbrook (Firstbrook Co.); J. M. Godfrey, R. E. Gourelay, J. H. Gundy, W. P. Gundy, E. Holt, J. H. Gurney (Gurney Foundry Co.); Arthur Hawkes, A. M. Hewitt (président du Board of Trade); Oliver Hezzle-

wood (McLaughlin Car Co.); Norman Howie, W. C. C. Innes (Jaeger Sanitary Woollen Co.); J. D. Ivey, A. M. Ivey, S. J. Moore (ex-prés. de la Metropolitan Bank); G. M. Murray (sec. de la Canadian Manufacturers' Association); J. P. Murray (Canadian Oil Refining); S. P. Parsons (vice-prés. de la Can. Man. Asso.); Thos. Roden, Harry Ryrie, W. H. Shapley (Sterling Artions and Keys); Professeur Sissons (Victoria College); Professeur Squair (Toronto University); P. W. Stone, Frank Wise (Macmillan, Ltd.)

Hamilton — Le Chancelier du diocèse de Niagara, Kirwan Martin.

Kingston. — Lieut.-Col. Mulloy; Prof. Skelton, (Queen's University); G. P. Chown.

St. Catharines — Col. R. W. Leonard; J. C. Notman, J. G. Jones.

Brampton — M. C. S. McDonald.

Windsor — M. E. G. Henderson, Canadian Salt Co.)

Brockville — Judge Macdonald, M. T. Storey (Canada Carriage Co.)

London — J. H. K. Pope, (McClary Mfg. Co.)

Ingersoll — C. C. L. Wilson (Ingersoll Packing Co.)

Woodstock — M. J. R. Shaw, (Canada Furn. Mfgs.)

Kitchener — S. J. Williams, M. McBrine, T. H. Reider, (Can. Rubber Co.)

Newmarket — Hon. E. J. Davis, (Davis Leather Co.)

Walkerton — M. Robertson, C. R.

Oshawa — R. S. McLaughlin, (McLaughlin Motor Car Co.)

Cette mission fut reçue à son arrivée par le comité suivant dans lequel le Board of Trade, la Chambre de Commerce et divers corps publics étaient représentés:

Zéphirin Hébert, président de la délégation de Montréal; Ludger Gravel, J. E. C. Daoust, le sénateur Dandurand, le sénateur J. M. Wilson, l'hon. Alphonse Racine, J. Laporte, F. C. Laberge, Henri Viau, J. J. Fitzgerald, O. S. Perrault, W. A. Hale, l'échevin J. K. Edwards et l'échevin William Brault, de Sherbrooke; Ernest Lavigne, J. N. Cabana, J. Lophers, J. P. Gervais, Raoul Grothé, Armand Chaput, l'ex-maire L. A. Lavallée, l'ex-maire H. Laporte, échevin E. Larivière, Chas. Catelli, Léon Garneau, Rodolphe Bédard, Jos. Quintal, Paul Saucier, Joseph Fortier, Robert C. Wilkins, de Farnham; Dr. J. C. Poissant, ex-échevin J. O. Labrecque, A. E. Lalande et autres.

La réception fut des plus franches et des plus cordiales. Ils tombaient, ces hommes partis de chez eux, venus, tous, du moins quelques uns, avec cette pointe de scepticisme qui prévaut dans les autres provinces en ce qui concerne la "Province de Québec" dans une atmosphère de chaude hospitalité, d'hospitalité à la française, qui ne devait les envelopper, les étreindre fraternellement et ne plus les quitter pendant tout leur voyage à travers la Province "française" du Québec.

Montréal "Métropole du Canada" se devait de faire la première les honneurs aux délégués ontariens; disons que le comité s'acquitta royalement de sa tâche.

Pour montrer qu'au point de vue éducationnel notre province n'était pas aussi arriérée que d'aucuns l'ont prétendu, on fit visiter aux délégués les écoles des Hautes Etudes et Techniques de Montréal, des collèges bilingues parfaitement organisés où la bonne entente est de règle. Au Mont Saint-Louis ils firent voir l'éducation bilingue la plus complète que l'on puisse donner. N'omettons pas une réception civique à l'Hôtel de Ville où l'on présenta aux visiteurs une adresse de bienvenue et où l'on exprima les sentiments d'une mutuelle confiance dans la "Bonne Entente" à son aurore.

On promena les visiteurs dans le port de Montréal

qui depuis environ vingt ans a fait des progrès considérables et est réputé comme l'un des ports les mieux installés du monde entier.

Le soir les délégués étaient reçus au Club St-Denis gracieusement mis par son président à la disposition du comité de réception.

Cette réception dans le club Canadien-français fut véritablement princière; elle fut surtout d'une cordialité si expansive, si chaleureuse, que les visages les plus rigides des délégués de Toronto s'épanouirent dans de bons et radieux sourires et que toutes les froideurs, s'il y en avait, fondirent comme dernières neiges sous le soleil d'avril.

Les discours n'y furent point des banalités, "as usual" que le protocole commanda à la fin de la plupart des banquets et que la bonne chère rend lourdement aimables.

M. Zéphirin Hébert y exposa ses vues sur la bonne entente avec cette clairvoyance et cette précision qui ne laissent place à aucun verbiage. Il donna les causes des manifestations d'antipathies constatées en certaines circonstances et indiqua les remèdes à cet état de choses. Il fit ressortir brièvement les avantages que nous retirerions de la bonne entente qu'il croit non seulement possible, mais qu'il estime nécessaire au développement normal de notre pays. M. Zéphirin Hébert avait d'ailleurs de longue date combattu pour chasser cet esprit néfaste de parti qui divise nos races.

On parla à coeur ouvert avec courage et franchise et cette façon très nette de tracer les situations respectives, de définir les droits et les devoirs communs, d'esquisser l'avenir et ses espoirs plurent tellement à nos hôtes que de retour dans leurs foyers ils en parlèrent longtemps et en ont gardé un durable et vivace souvenir.

Expressions d'opinions.

Dans les discours qui furent prononcés ce jour là à Montréal, nous allons donner quelques citations bien typiques et bien justes qui donnent une note d'ensemble de l'esprit qui animait les délégués et ceux qui les recevaient.

L'Hon. Sénateur Dandurand.

Les préjugés viennent surtout de ce que les deux provinces ne se connaissent pas assez.

"Il faut que cette connaissance soit plus intime entre les deux grandes races qui sont appelées à vivre ensemble et à prospérer ensemble au Canada.

"La délégation que nous avons le plaisir de recevoir à Montréal pourra apprécier quelques qualités des gens de Québec.

"Une chose surtout dont elle peut se rendre compte est que dans Québec comme dans Ontario, on est Canadien avant tout.

"C'est cette idée fondamentale qui a toujours inspiré les Canadiens-français dans leur histoire."

"Il est inutile de parler d'une seule langue au Canada et les deux langues sont toutes deux nécessaires et toutes deux doivent exister et existeront.

"Les Anglo et les Franco-canadiens ne forment qu'une seule famille et c'est leur devoir de travailler la main dans la main pour la paix et l'harmonie."

M. Paul Emile Lamarche, Avocat.

"Si nous allons au fond de la question de races, nous trouvons que les désaccords viennent surtout de fausses interprétations et de mauvaises conceptions de cette question et que la plupart de ces désaccords viennent d'une presse trop exclusive et de l'immixtion de la politique dans notre vie nationale.

"Combattons-nous, dit l'orateur, pour un parti ou pour un clan ou combattons-nous pour être avant tout une nation?"

L'Hon. Sénateur Beaubien.

"Le nom de Wolfe et de Montcalm a servi de base à l'entente cordiale en notre pays qui, se prolongeant en Europe, sauvera et l'empire britannique et la France et la liberté du monde. Pour sauvegarder cette entente, nous aurons deux devoirs à remplir: fermer les oreilles aux injures et aux insultes des fanatiques des autres races et des autres religions; éclairer courageusement nos compatriotes sur leurs véritables devoirs.

M. Gundy.

M. Gundy exprime par une frappante image sa conception de ce que doit être l'union des Canadiens. Anglais, Ecossais, Irlandais et Français, sont les doigts d'une seule main qui est le Canada.

Après Montréal, la délégation partit pour Trois Rivières et Québec.

Partout elle put se rendre compte de l'esprit d'entreprise des Canadiens de la Province de Québec et des résultats obtenus.

A Québec la réception fut tout à fait "vieille France" c'est-à-dire d'une cordialité remarquable.

La tournée de Québec et du parc Montmorency fut la note pittoresque du voyage.

Dans les Cantons de l'Est.

Après avoir traversé les belles régions de la Beauce, les visiteurs arrivaient dans les Cantons de l'Est, si prospères et si bien cultivés.

Le temps était superbe et la nature, cette nature si luxuriante de nos automnes canadiens était à l'unisson de l'état d'âme des missionnaires de la Bonne Entente qui fraternisaient de charmantes et très simple façon avec leurs hôtes.

A tout moment les conversations qui roulaient sur des projets d'avenir commun s'interrompaient, on admirait le paysage et l'on se demandait comment la haine peut mordre le coeur de l'homme qui peut co-opérer à mettre en valeur tant de richesses naturelles pour le plus grand bien de la communauté canadienne toute entière.

C'est dans cet état d'âme que l'on mit pied à Sherbrooke, dans cette ville que l'on appelle la Reine des Cantons de l'Est: cette cité partageant ainsi avec Toronto, "la ville Reine", une dénomination royale.

Les souvenirs

Il est difficile, en évoquant le mot de Reiné, dans l'étude sur la "Bonne Entente" de ne pas se rappeler le souvenir de cette femme au coeur supérieur, qui fit beaucoup pour que la "Bonne Entente" régnât au Canada,

de cette reine d'Angleterre qui aimait la France où elle séjournait souvent : de la Reine Victoria et de la Reine Victoria nous rappellerons tout naturellement, tout logiquement, que ce fut sous le règne du regretté Edouard VII, celui que les Parisiens aimaient à appeler le Roi de la République Française, ce qui le faisait rire de bon cœur, que fut signée cette "Entente Cordiale" qui devait resserrer les liens entre l'Angleterre et la France, liens qui aujourd'hui, sont cimentés par le sang le plus glorieux et le plus pur des deux grandes races qui combattent et combattront jusqu'au bout pour le Droit, la Justice, et la Liberté du monde.

Après cette digression nous conduirons nos lecteurs et nous reviendrons à Sherbrooke, ville plutôt bilingue, et où nos hôtes purent voir avec quelle cordialité, quelles concessions amicales et réciproques, les deux éléments ethniques s'entendent dans les Cantons de l'Est.

A Sherbrooke, détail à noter, il y eut un banquet, non pas un banquet comme les autres : ce furent les Bonnes Soeurs du Couvent qui avaient préparé ces agapes auxquelles étaient conviés nos amis d'un autre dogme, et ce furent de jeunes étudiants du Séminaire qui servirent le banquet de la Bonne Entente à des visiteurs protestants : n'était-ce pas là une attention des plus délicates, à laquelle il était juste de faire allusion : les petits détails et les petites attentions produisent parfois les plus grands effets.

Sherbrooke était le point terminus de la mission ontarienne, et c'est sur cette bonne attention de la famille religieuse catholique de la Reine des Cantons de l'Est, que les nouveaux amis, mais des amis sérieux, devaient se dire non pas adieu, mais aurevoir et à bientôt.

DEUXIEME STADE

La visite à l'Ontario

Les bonnes relations créées par la visite des délégués de Toronto ne devaient pas en rester là.

De même que les Ontariens avaient eu l'occasion, comme ils le dirent eux-mêmes, d'apprendre beaucoup de choses sur la situation réelle dans le Québec et d'apprécier en même temps l'hospitalité canadienne-française, les hommes d'affaires de la Province de Québec ont voulu continuer ce travail de la "Bonne Entente" en rendant à leurs voisins la visite qu'ils leur devaient.

Ce fut le 7 janvier 1917 que la délégation du Québec quitta Montréal à destination de Toronto qui devait être la première étape des missionnaires canadiens-français de la Bonne Entente à la tête desquels se trouvaient le premier ministre de la Province de Québec lui-même, Sir Lomer Gouin, et l'honorable Adélard Turgeon, président du Conseil Législatif de la Province.

La délégation comprenait environ soixante membres, et se composait de vingt-cinq délégués de Montréal, vingt de Québec, cinq de Trois-Rivières et dix de Sherbrooke.

Le président du comité général de la Bonne Entente était Sir Georges Garneau. Montréal était représenté par les sénateurs Dandurand, C. P. Beaubien. MM. Huntley Drummond, Zéphirin Hébert, Jos. Quintal, Victor Morin et Beaudry-Leman.

Les membres de la Chambre de Commerce de Montréal délégués, étaient MM. Ludger Gravel, président ;

R. Bédard, secrétaire, Alfred Lambert, J. N. Cabana, et Léon Lorrain.

Québec avait parmi ses représentants, le maire de la ville, M. Lavigne, l'honorable juge Pelletier, etc.

A Toronto

La réception dans l'Ontario était sous la présidence de M. J. M. Godfrey, président de la Ligue Nationale de Toronto et les Ontariens se piquèrent d'honneur de recevoir les visiteurs avec autant de cordialité et nous dirons presque d'enthousiasme si ce mot ne paraissait pas pour les "non-initiés" une expression un peu chaude pour Toronto. Cependant ceux des nôtres qui ont fait partie de la délégation approuveront cette expression et diront qu'elle n'avait rien d'exagéré en la circonstance.

Les délégués du Québec furent reçus à la mairie de Toronto et furent l'objet du plus cordial accueil.

Au Canadian Club, M. O. S. Perrault fit un brillant plaidoyer en faveur de la bonne entente entre les deux races ; il démontra que cette bonne entente existait dans les relations d'affaires en général et que de là à la faire régner dans les autres rapports sociaux, il n'y avait qu'un pas. Ce pas, beaucoup l'ont déjà franchi et ne s'en plaignent pas, au contraire, car ceux-là ont appris que le respect mutuel des aspirations de races et de croyances, causait une satisfaction véritable à tout cœur bien né.

Un banquet présidé par M. Godfrey eut lieu à l'Hôtel King Edward.

M. Godfrey proposa la santé de la Province de Québec d'une façon amicale et des plus cordiales.

Ce fut Sir Lomer qui répondit à cette santé, et il y répondit dans un discours que, pour le bénéfice des deux races, pour le plus grand profit, pour le plus grand bien de la Bonne Entente nous devrions, si la place nous le permettait, reproduire ici tout entier.

Ce discours est équitable et juste pour les deux races. Il énumère tous les points sur lesquels doit porter l'attention de tous ceux sans exception qui désirent voir la "Bonne Entente" devenir réellement effective et complète.

En voici les passages principaux :

Les liens communs

"Nombreux, dit Sir Lomer Gouin, sont les liens qui nous attachent ensemble.

Ce doit être notre devoir et celui de ceux qui nous succéderont de veiller à ce que les liens qui nous unissent soient renforcées bien plutôt qu'affaiblis. La nature, l'histoire et la Providence, proclament pareillement notre fraternité. La Providence lorsqu'elle nous réunit, en une heure où le Canada n'était encore qu'une pauvre colonie luttant pour son existence, a décidé manifestement, que notre devoir était de coopérer loyalement à bâtir l'édifice de la commune patrie. L'histoire a enregistré les annales d'un héroïque passé, orgueil de tout le Dominion, dont chaque province peut revendiquer sa part de mérite et de gloire. La nature enfin nous met chaque jour en face d'intérêts identiques, elle nous démontre ainsi combien nous nous rapprochons de cette union qui est notre inéluctable destinée,

Nous mieux connaître

Si par le passé, il s'est produit des malentendus qui pour quelques-uns d'entre nous ont empêché de voir les mérites de nos concitoyens d'origine, de foi ou de langue différentes des nôtres, je suis persuadé qu'ils sont dus entièrement au fait que nous ne nous connaissons point suffisamment les uns les autres, et imputables aux idées erronées concernant nos concitoyens des autres provinces qui ont conduit quelques-uns d'entre nous à une injuste méfiance.

C'est le but patriotique et fort louable du mouvement de la Bonne Entente que de combattre ces impressions fâcheuses en mettant les citoyens des différentes provinces à même de se fréquenter plus facilement et par suite de se mieux connaître. A coup sûr une telle oeuvre doit pouvoir escompter la sympathie active et le support de tous les bons citoyens dans toutes les provinces du Canada.

Ai-je besoin d'insister sur le fait que ces bons citoyens constituent l'immense majorité de la population de nos provinces? Mais ce ne sont pas, cependant, les plus démonstratifs. Ils ne comptent pas pour vivre sur la haine et les préjugés, mais sur le fruit de leur travail quotidien. Lorsque nous viendrons à nous mieux connaître, comme certains d'entre nous se connaissent, nous ne commettrons plus l'erreur de juger toute la population d'une province d'après l'attitude d'une minorité insignifiante comme trop souvent, par malheur, la chose se produit.

L'esprit de tolérance

La province de Québec, en a souffert, non moins que celle d'Ontario, quoique, — et je parle en connaissance de cause — je puisse affirmer qu'il n'y a pas dans tout le Dominion une province plus foncièrement juste ni animée d'un plus grand esprit de tolérance que la province de Québec; il n'existe nulle part une population plus loyale envers la Couronne, plus attachée aux institutions britanniques et plus entièrement dévouée aux intérêts canadiens que la brave population de ma propre province.

Sir Lomer soutient avec Sir Georges Etienne Cartier que c'est une prétention futile de dire qu'il est impossible de faire du Canada une grande nation par suite des différences d'origines et de croyances de ceux qui le peuplent.

Cartier, dit Sir Lomer, déclarait que la seule difficulté qu'on rencontrerait viendrait de la nécessité de traiter les minorités avec la justice qui leur est due; et il ajoute que cette justice on la rend dans la Province de Québec.

Thèse générale

Comme thèse générale, il faut prendre comme base de la "Bonne Entente", l'affirmation suivante de Sir Lomer: **"L'estime mutuelle, le respect réciproque sont absolument essentiels pour le maintien de nos institutions nationales. Il doit exister un esprit de tolérance envers les diverses races, les diverses langues et religions, nous devons professer le respect de l'idéal et des traditions de notre voisin."**

Et le discours conclut comme suit:

"Nous sommes, de par la volonté de la Providence, destinés à vivre ensemble. Pourquoi ne pas faire en sorte de vivre heureux?"

Pourquoi ne pas employer toute notre énergie dans ces efforts pour fondre en une nation grande, unie, les splendides éléments qui constituent notre communauté mélangée.

L'étoffe d'une nation

"Nous tissons, a dit Sir Lomer, à la fin de son discours, l'étoffe d'une nation. Faisons en donc un tout parfaitement harmonieux, dans lequel tout matériel ayant quelque valeur, qui est à notre disposition trouve à être utilisé proprement. L'énergie et la persévérance de l'Ecosais, les solides qualités commerciales de l'Anglais, comme les nombreuses qualités bien connues du Celte peuvent toutes se combiner admirablement avec la proverbiale galanterie des Canadiens-français. L'apparence harmonieuse de l'étoffe ainsi fabriquée n'aura rien à redouter, du fait que tous ces divers fils si admirables, ressortiront également distincts chacun avec son brillant éclat particulier. De la sorte pouvons-nous tirer un excellent parti de tant de qualités diverses, de toutes les caractéristiques nationales enviables appartenant aux divers éléments de notre population. De la sorte, aussi, utilisant la force dont nous avons hérité de nos ancêtres non pas pour des fins égoïstes, mais pour redonner à notre pays bien-aimé, plus de vigueur, plus d'élan commun, nous manifesterons mieux les généreux élans de notre génération, comme notre patriotique résolution de contribuer à la future grandeur de notre Confédération."

L'hommage anglais

C'est au cours de ce même banquet que M. Rowell, faisant l'éloge des soldats tombés au champ d'honneur en Europe a dit:

"Les Canadiens morts en Europe ne sont pas morts comme Anglais, Irlandais, ou Canadiens-français, ils sont tombés comme Canadiens. Si ce nom leur a suffi il doit aussi nous satisfaire et nous inspirer de l'admiration."

M. Rowell a très largement fait ressortir la bravoure des Canadiens-français et leur a donné le crédit de la bataille de Courcellette.

M. Hearst, premier ministre d'Ontario exprima, à son tour, l'espoir de voir le Canada fortement uni de l'Atlantique au Pacifique et de la frontière américaine, jusqu'à la Baie d'Hudson.

A Hamilton, M. George Lynch Staunton, dit que de la Révolution française ont germé trois fleurs, la liberté, l'égalité, la fraternité, et il ajouta:

"La liberté traversa la Manche puis ensuite les mers pour croître à travers le monde sous la protection de l'Union Jack. La France est la mère de la liberté, et la Grande-Bretagne en est le champion. Nous qui avons reçu cet héritage, dit-il, qui sommes les descendants de ces deux grandes races, allons-nous dissiper notre héritage dans la haine? Pour notre propre préservation nous devons rester unis et former une race forte. Cette guerre nous a appris qu'il faut offrir un front ferme et uni. Si nous sommes des ennemis les uns pour les autres, les sentiments du dehors auront raison de nous tous."

L'honorable Adélard Turgeon, un fervent de la Bonne Entente, fit au cours de cette visite des remarques très judicieuses concernant les moyens à employer pour cimenter l'accord des populations au Canada et fit entrevoir les avantages qu'on en tirerait.

M. B. A. Gould, en maintes circonstances, pendant ces visites réciproques se fit aussi l'apôtre de la bonne parole et se montra adepte zélé de la Bonne Entente.

Préjugés de races

L'Honorable Sénateur Beaubien a fait un appel à la coopération des deux races dans la grande oeuvre nationale que l'on doit poursuivre.

Le Canada a dit l'orateur est rongé par ceux qui suscitent les préjugés de races : il faut faire disparaître cet état d'esprit.

M. J. Percy Bell, gérant général de la banque d'Hamilton a exprimé l'opinion que le français et l'anglais devraient être d'enseignement obligatoire dans toutes les écoles de l'Ontario et du Québec.

Ces citations vont clore notre rapport sur la visite des délégués du Québec dans l'Ontario et termine notre résumé sur le second stade de la Bonne Entente.

Les Entraves

La Bonne Entente a été entravée dans son essor par des appels aux préjugés de religion et de races dont il faut tenir responsables à la fois des publicistes du Québec et des publicistes de l'Ontario.

Pour être juste, il faut dire, avec M. Ryan, que les attaques terribles ont été plus nombreuses de la part des feuilles ontariennes que de celles du Québec, mais que la violence des uns n'excuse pas la violence des autres, si nous voulons arriver à la Bonne Entente indispensable à la prospérité commerciale du Canada et à sa prospérité.

Une autre entrave a été la question des écoles bilingues dans l'Ontario.

Il devrait y avoir un moyen de s'entendre sur cette question.

N'est-il pas préférable de connaître deux langues comme c'est l'usage chez les Canadiens-français et de faire usage de ces deux langues lorsque la nécessité s'en fait sentir.

TROISIEME STADE

Les points de divergence

Nous arrivons au commencement de cette année 1918 alors que les cris de race lancés lors des dernières élections fédérales se sont apaisés et que le calme renaît. Nous sommes en février 1918, M. Godfrey qui a tant fait pour la Bonne Entente va travailler de nouveau à la faire renaître.

Aussi le 11 février dernier, faisait-il à Ottawa une conférence qui, comme le discours de Sir Lomer Gouin à Toronto, vaudrait d'être reproduit en entier ici : Nous nous bornerons à en prendre quelques extraits pour montrer combien il serait facile de déterminer des bases solides et effectives de Bonne Entente.

Les deux races devant l'histoire.

M. John M. Godfrey profite de l'anniversaire de la Confédération, fait un retour en arrière et trouve que dans les cinquante années passées il n'y a eu que deux incidents discordants au sujet de la race, la rébellion du Nord-Ouest et la question bilingue telle qu'elle se pose aujourd'hui par suite du problème des écoles bi-

lingues et des difficultés soulevées par la Loi du Service Militaire. Pour contrebalancer ces incidents, M. Godfrey a rappelé qu'un Canadien-français avait dirigé pendant quinze ans les destinées du Canada pendant cette période.

La seconde phase de la Confédération

La seule compensation, dit-il, que le Canada puisse obtenir, en récompense de cette terrible guerre, c'est l'unité nationale. De ces deux provinces séparées devra sortir la nation canadienne et nous devons nous inspirer de l'idéal national. Voilà d'après M. Godfrey, la seconde phase de la Confédération.

Les différends entre les deux races

M. Godfrey déclarait ce qui suit dans son discours de février dernier :

"Soudainement, la bonne volonté et la tolérance qui, durant quinze années, avaient élu avec un enthousiasme général, un Canadien-Français à la gouverne du Canada semblent s'être dissipées pour faire place au mauvais vouloir et à l'animosité.

Des deux côtés de la rivière Ottawa, le fanatisme le plus orageux répand son poison. Dans une crise où l'unité la plus entière était nécessaire, nous sommes déchirés par la dissension.

Quels sont les différends fondamentaux qui, aujourd'hui, sans aucun doute, séparent les deux grandes races du Canada? Ces différends semblent généralement tenir à une divergence radicale d'opinions sur trois questions importantes. La première est celle de la nature et de la portée de la participation du Canada dans la guerre. La seconde se résume dans le fait que le Canadien-français est franchement anti-impérialiste et qu'il accuse le Canadien-anglais d'être impérialiste. La troisième question est celle des langues. Sur ce terrain, la lutte se centralise autour des écoles anglo-françaises de l'Ontario.

Etudions plus spécialement le troisième grief : la question de la langue. Il faut trouver une solution à ce problème, si l'on veut que les deux races vivent en harmonie l'une à côté de l'autre.

Et retenons bien cette affirmation de M. Godfrey :

"Le Canada ne sera jamais entièrement un pays anglais et il ne sera jamais non plus entièrement un pays français. Le Canada sera le pays que formera la coopération harmonieuse des deux races, l'une aidant l'autre et chacune donnant à la nation ce qu'elle a de meilleur. Je ne parle pas de ce que sera le Canada dans mille ans. Mais c'est une chose certaine que dans les siècles qui viendront après nous il ne pourra pas y avoir dans notre pays rien de semblable à l'assimilation des Français par les Anglais.

La race canadienne-française est trop homogène et trop forte pour qu'une telle chose se produise.

La natalité canadienne-française

En 1763, il y avait à peine 85,000 Canadiens-français au Canada. Sans l'aide de l'immigration, ils ont porté leur nombre, en comptant ceux qui sont aujourd'hui aux Etats-Unis, à trois millions. Leur nombre continuera d'augmenter.

Que nous le voulions ou que nous ne le voulions pas, ce fait est là et nous devons agir en tenant compte des faits, non des théories.

La première chose que chacune des deux races doit travailler à comprendre, c'est ce sentiment de la nationalité, que nous sentons si profondément enraciné en nous. Le sentiment de la nationalité, qui nous a été légué par une longue suite d'ancêtres, ne peut nous être arraché. C'est nous-mêmes. Le gardien de ce sentiment, c'est la langue. Toute tentative qui voudrait réaliser une plus étroite compréhension entre les deux races est vouée à la mort, si elle n'est pas appuyée sur une complète réalisation de l'étroite relation qui unit la langue au sentiment de la nationalité.

Cinq propositions

M. Godfrey a terminé en posant cinq propositions qui nous paraissent devoir être l'objet de l'étude et de la réflexion de tous ceux qui s'intéressent à la question de la prospérité du Canada et à la proposition de la "Bonne Entente."

Voilà les principes que devraient étudier les hommes modérés des deux provinces.

1.—Les droits des provinces, dans la Constitution, sont fixés et déterminés et rien ne peut les changer.

2.—Il est du devoir de la province d'Ontario de voir à ce que ses écoles franco-anglaises soient efficaces (efficaces).

3.—Il est de l'intérêt des Canadiens-français et des Canadiens-anglais de l'Ontario que les Canadiens-français apprennent l'anglais.

4.—Il ne peut y avoir une raison plausible pour empêcher le Canadien-français de recevoir une instruction adéquate dans sa propre langue, instruction qui lui permettra de l'écrire et de la parler correctement et de connaître sa littérature.

5.—Toutes les questions doivent être discutées et réglées dans un esprit de justice et de probité, soucieux du sentiment et de la susceptibilité de race.

Depuis le discours de M. Godfrey, la polémique la plus intéressante est celle soulevée par M. Frank Wise, de Toronto, qui a posé la question "Que veut Québec?"

"La Presse" de Montréal a relevé cette demande et a fait un vibrant et sobre plaidoyer des droits des Canadiens-français, en ces termes:

Les Canadiens-français veulent:

1. Que la langue française, reconnue comme langue officielle au parlement canadien, soit convenablement traitée dans toutes les parties du pays; parce qu'elle y a droits acquis en vertu des traités et de la Constitution; parce qu'elle est la clef d'une littérature et d'une civilisation qui font la gloire de l'humanité; parce qu'elle est la langue de la diplomatie, celle qu'ont parlée les fondateurs et les évangélisateurs du pays que nous habitons.

2. Que le gouvernement ontarien, au lieu de faire des règlements pour ostraciser la langue française et pour empêcher, par la prestation d'un serment infâme, les Canadiens-français de s'établir dans la province soumise à sa direction, s'appliquent plutôt à respecter la conscience des nôtres et à les traiter comme des frères, c'est-à-dire comme la minorité anglo-protestante du Québec est traitée par l'élément français, qui y domine.

3. Que la religion catholique romaine, qui est le tronc même du christianisme et qui repose après tout, sur des croyances que les protestants partagent en grande partie soit plus respectée par la presse ontarienne.

4. Que le traitement des minorités soit plutôt basé sur la justice évangélique, la fraternité chrétienne et l'intention des pères de la Confédération, que sur la lettre même de la loi.

5. Que l'opinion de la race qui a fondé et évangélisé le Canada, qui a conservé notre pays à la Couronne britannique, et qui a beaucoup fait pour les Alliés dans la présente lutte, sans y être constitutionnellement tenue, ne soit plus méprisée, attendu que notre mentalité, notre idéal et nos aspirations diffèrent nécessairement de ceux de nos concitoyens de langue anglaise.

6. Que les autres races ne nous cherchent pas querelle à propos de tout et à propos de rien. Qu'on cesse de nous discrediter, à l'étranger, parce que, en ce faisant, on discredite, par le fait même, le Canada tout entier.

7. Que l'on cesse de croire que l'unité nationale ne peut s'acquérir qu'au prix de l'unité de langage.

8. Que l'on ne mette plus en pratique contre nous le **droit du plus fort**.

9. Que la bonne entente entre les deux grandes races qui prédominent en Canada soit établie sur une connaissance des deux langues officielles, étant donné que, pour bien s'entendre, il faut d'abord bien se comprendre.

10. Que, sans nuire le moins du monde à l'élément anglais, nous ayons le droit de nous développer conformément à nos traditions et à notre idéal.

11. Que, tout en ayant un sentiment de loyauté solide à l'égard de la Grande-Bretagne, nous ayons aussi le droit de regarder le Canada comme un pays que nous puissions aimer plus particulièrement, parce qu'il est pour nous le sol natal et celui où dorment nos ancêtres.

M. John Boyd qui a déjà écrit plusieurs ouvrages sur la race française, vient le dernier, mais non le moindre, dans ce débat. Il blâme l'élément tapageur et peu nombreux de Canadiens de langue anglaise qui fait de l'agitation contre les Canadiens-français, qui forment le groupe ethnique le plus important du Dominion et qui ont le droit de s'attendre à être traités avec justice et équité.

Coopération harmonieuse

M. Boyd donne son opinion sur les meilleurs moyens d'arriver à la Bonne Entente.

"Une coopération harmonieuse et amicale entre Canadiens de langue française et anglaise ne devrait pas être plus impossible dans le temps actuel qu'elle ne l'était autrefois. Notre histoire nous enseigne ce que nous pouvons faire à cet égard. Baldwin s'adjoignit à Lafontaine, non seulement afin d'obtenir justice pour les Canadiens-français, mais en outre afin d'assurer la liberté politique de tous les Canadiens. D'un autre côté, Macdonald donna son concours à Cartier afin que les droits des Canadiens-français pussent être sauvegardés, et en même temps afin qu'une grande nation canadienne où les deux races seraient sur un même pied,

pût être établie. Pour rappeler, à cet égard, les parolles historiques de Macdonald, il ne devait plus y avoir dans la suite ni race supérieure, ni inférieure, au Canada.

Si l'idéal des pères de la Confédération pour un Canada uni doit jamais se réaliser, ce ne pourra être que grâce à l'esprit même qui les animait. Ce ne sera pas parce qu'une race aura essayé d'en dominer une autre, en édictant des mesures vexatoires et restrictives contre sa langue, mais bien parce que chaque race aura été traitée avec équité et parce que toutes deux auront mis leurs efforts en commun pour le plus grand bien de leur patrie commune.

CONCLUSION

Nous terminerons cette étude en quelques mots, et nous référerons, pour cela, à une déclaration que nous faisons au début de notre article, à savoir qu'il n'y a pas d'animosité entre un Canadien-français et un Cana-

dien-anglais pris individuellement; que leurs rapports sont même empreints d'une certaine cordialité, mais que la tension se produit lorsque des groupements se laissent entraîner par des sentiments de race trop exagérés et habilement exploités par des politiciens intéressés ou des fanatiques à l'esprit étroit.

Voyons plus large, plus grand.

Cet historique de la Bonne Entente est forcément incomplet. Le cadre d'un éditorial est trop restreint pour un aussi vaste sujet et nous avons certainement oublié de rendre hommage à de nombreuses personnes qui se sont dévouées à cette belle cause de la bonne entente. Mais en finissant, nous tenons à exprimer notre admiration pour tous ceux connus et inconnus qui prêchent sans se lasser, l'évangile de la concorde entre nos deux races et toute manifestation de Bonne Entente doit leur arriver directement comme un hommage de reconnaissance.

LA PROVINCE DU QUEBEC

Critiquée par M. H. C. HOCKEN

NOTA. — Au début de ce numéro, nous avons dit que, imparialement, nous donnerions la plume aux uns comme aux autres, pour leur permettre d'exposer leurs vues.

Nous ne la retirerons pas à M. H. C. Hocken, malgré la violence de ses déclarations, et chacun appréciera suivant son jugement.

Au milieu des agitations de la politique, une guerre de races essaie de s'implanter avec des résultats qui peuvent nuire aux intérêts du Canada tout entier, si l'on n'y prend garde et si l'on ne travaille pas à protéger et à faire prospérer cette "bonne entente" à laquelle des hommes sages d'Ontario et de Québec travaillent depuis quelques années.

Il est donc intéressant de mettre devant le public les deux plaidoyers, celui des Anglais, adversaires de l'esprit de la Province de Québec et celui des Anglais qui sympathisent avec cette province.

Sous le titre "The Inevitable Quebec", M. H. C. Hocken, éditeur de l'"Orange Sentinel", un protestant, ancien maire de Toronto, et M. Hugh A. Ryan, un catholique de Toronto, ont exprimé leurs vues sur la crise raciale qui sévit au Canada.

Voici un résumé de l'article de M. H. C. Hocken, qu'il a intitulé: "Une défection dans le péril national".

Partant de l'époque où le général Wolfe défit l'armée de Montcalm dans les Plaines d'Abraham, M. Hocken prétend que le peuple d'origine française, devenu par le traité de Versailles sujet de la couronne d'Angleterre, n'a jamais accepté cette cession comme définitive, et n'est pas encore de cœur avec l'Empire Britannique. Dans l'opinion de M. Hocken, le clergé catholique cultive et encourage cet état d'esprit et cette aversion de l'Anglais parmi les Canadiens-français. M. Hocken fait allusion dès le début de son article aux menaces de scission contenues dans la motion du député Francoeur et y voit une tentative rappelant la rébellion de 1837.

"Les Canadien-français," dit M. Hocken, "ont profité de la situation créée par la guerre actuelle pour réclamer de nouveaux avantages et des concessions pour l'usage de leur langue."

Considérant les sacrifices nécessaires pour être victorieux des Allemands, et échapper à leur domination,

les citoyens canadiens de langue anglaise ont répondu à l'appel aux armes de l'Angleterre avec un enthousiasme qui a émerveillé l'univers. Mais les Canadien-français, d'après M. Hocken, ont tiré de l'arrière.

M. Hocken les accuse d'avoir refusé de s'enrôler et il accuse leurs représentants au Parlement d'avoir résisté jusqu'à la dernière extrémité et d'avoir forcé le gouvernement à prendre des mesures d'extrême rigueur.

Ils ont demandé d'étendre les privilèges dont leur langue jouit dans la Province du Québec à tout le Canada, pour prix et comme condition essentielle de leur participation à la guerre.

Est-il étonnant, après cela, continue M. Hocken, que les Canadiens-anglais, dont les fils ont versé leur sang sur les champs de bataille aient du ressentiment pour les Canadiens-français qui ont réclaté des privilèges avant de s'enrôler?

Laissez-nous gouverner le Canada, ou nous ne combattons pas; telle est en substance la politique des Canadiens-français.

Il n'y a pas, affirme M. Hocken, un seul homme public dans la province du Québec qui ne soit sous la main de la hiérarchie catholique. Et lorsque les classes élevées et instruites montrent une telle dépendance il n'est pas étonnant que l'"habitant" qui ne connaît pas mieux, soit entièrement sous la domination cléricale. M. Hocken trouve que si le peuple canadien-français avait plus d'instruction il serait aussi bon citoyen que le Canadien-anglais.

M. Hocken accuse le clergé de façonner une population électorale qu'il puisse contrôler à sa guise et, avec un travail persévérant, d'avoir créé dans la province du Québec, une organisation politique qui n'a d'autre but que d'étendre l'influence canadienne-française à toute la Confédération?

M. Hocken s'étend ici sur la fameuse discussion à propos de l'usage de la langue française dans les écoles d'Ontario.

Les chefs cléricaux, dit-il, savent que leurs demandes pour l'usage du français dans les écoles d'Ontario n'ont ni la sanction ni l'appui de l'Acte de l'Amérique Britannique du Nord.

Les protestataires se plaignent que les lois d'Ontario refusent aux enfants de langue française de s'instruire dans leur propre langue. Ils ignorent le fait que le règlement 17 prévoit à ce que les enfants puissent être instruits en français pendant leurs deux premières années d'école.

Outre cela, les protestataires ne disent rien du rapport du Dr Marchand sur l'école bilingue, qui indique que dans 260 écoles d'Ontario, les petits Anglais étaient incapables de se faire instruire dans leur propre langue.

Il était du devoir de la législature d'Ontario de remédier à cet état de choses.

M. Hocken en appelle ici aux lois édictées par la Confédération à laquelle Sir Georges-Étienne Cartier et les évêques ont adhéré, et que l'on voudrait détourner aujourd'hui de leur esprit.

M. Hocken trouve que la lutte actuelle est avant tout une question religieuse, qu'elle soit faite d'une façon par le clergé canadien-français, ou d'une autre par Monseigneur Fallon, le résultat vise toujours à la domination par Rome.

L'élément français du Canada a toujours, d'après l'auteur, saisi toutes les occasions, profité de toutes les circonstances difficiles pour extorquer des concessions additionnelles pour leur langue et pour leur religion.

Les assertions que ce sont les Canadiens-français qui ont défendu le Canada lorsqu'il fut menacé d'invasion par les Etats-Unis sont bien exagérées, d'après M. Hocken.

A cette affirmation de l'Honorable L. P. Brodeur à la Chambre des Communes, le 30 avril 1908 que les Canadiens-français avaient défendu la couronne britannique, en 1775, et à Châteauguay, en 1812, M. Hocken oppose l'affirmation de Sir Guy Carleton que les Canadiens-français ont fourni aux Américains des guides et des provisions et qu'ils étaient sympathiques aux Américains en 1775.

Quant à Châteauguay, ce ne serait qu'une escarmouche et la guerre de 1812 fut gagnée à Queenstown Heights par le général Brock et les loyaux Anglais de l'Ontario.

Ce fut à cette époque, que le clergé catholique romain obtint de nouvelles concessions des autorités impériales alors que le sort du Canada était en balance entre l'Angleterre et les Etats-Unis.

En 1837, alors que Papineau voulait, d'après M.

Hocken, établir une république canadienne-française, il fut d'abord encouragé par les évêques. Mais, voyant une occasion de profiter de la crise, Monseigneur Panet se rapprocha du gouverneur dont il obtint de grandes concessions et Papineau fut abandonné par ceux sur qui il avait compté.

M. Hocken s'appuie sur une déclaration du R. P. Hamon, disant que le peuple canadien-français est le peuple choisi de Dieu pour sauver l'Amérique du Nord et sur l'exode des Canadiens-français dans l'Ontario pour affirmer la campagne constante du clergé catholique vers la domination du Canada.

Revenant aux événements les plus récents, M. Hocken termine son article comme suit :

« La Législature du Québec, dominée par le clergé et conduite par Sir Lomer Gouin, s'est rendue coupable d'une attaque contre cette Province (d'Ontario) qui est sans précédent ni parallèle dans l'histoire du Canada.

Par un vote quasi-unanime, cette Législature, dans la session de 1916 a passé une loi permettant à chaque commission scolaire dans la province du Québec, de disposer de cinq pour cent des revenus bruts, pour aider à la lutte contre l'autorité de la province d'Ontario.

Et malgré cette politique atroce, la Province du Québec a l'audace de plaider pour l'établissement de « la bonne entente. »

Sir Lomer Gouin est venu dans l'Ontario après avoir fait voter une telle loi demandant la paix et l'amitié entre les provinces. Les Canadiens-français ont refusé de respecter la constitution, même après son interprétation par le conseil privé.

Ils insistent sur leur façon de l'interpréter qui est contraire à l'esprit exact de l'acte et de la constitution. En d'autres termes, ils ont déclaré la guerre à l'Ontario. Ils ont levé les fonds nécessaires à cette lutte par un décret provincial.

Ils refusent d'être conduits par la Constitution du Canada et ils choisissent cette heure la plus critique dans toute l'histoire de l'Empire et du Canada, pour lancer cette attaque contre l'autonomie de cette province-soeur.

Qui pourra s'étonner que le peuple d'Ontario éprouve du ressentiment d'une telle conduite ?

LA LOYAUTE DE LA PROVINCE DU QUEBEC

La défense de M. HUGH A. RYAN.

D'autre part, sous le titre « Fair Play pour Québec », voilà la défense que présente M. Hugh A. Ryan :

On a tellement discoursu et tellement écrit sur la faillite des Canadiens-français de la Province du Québec à répondre à l'appel aux armes dans le pays que si l'on veut arriver à une juste conclusion, on doit chercher la stricte raison. Qu'il soit bien compris que nous référons seulement aux Canadiens-français de la Province du Québec, car il est grandement concédé que les Canadiens-français habitant les autres Provinces se sont enrôlés en aussi grand nombre proportionnellement, que les autres résidents.

Il semblerait donc que l'ambiance a influencé grandement sur la situation.

L'article suivant est écrit dans le but de définir tel qu'il est non seulement dans l'ambiance actuelle, mais aussi dans son passé historique comme dans le présent, le caractère canadien-français et de montrer ce qui a poussé les Canadiens-français de la Province du Québec à prendre l'attitude qu'ils ont actuellement.

Ce n'est pas l'intention de l'auteur d'écrire en aucune façon un article politique, mais de considérer la situation des deux parties, en autant qu'elle se rapporte aux événements récents.

La Loyauté de la Province du Québec (par Hugh A. Ryan).

En premier lieu, il n'existe pas de relations ou de liens de parenté qui relient les familles de la Province du Québec avec l'Angleterre, comme il en existe dans les autres provinces.

La plupart d'entre nous, à part les Canadiens-français, ont actuellement des membres de leur famille en Angleterre ou avaient des relations de famille avant la guerre dans la mère-patrie.

Les Canadiens-français n'ont pas, non plus, d'une manière générale, de liens de famille en France.

Tout au plus peut-on dire que parmi les Canadiens-français de haute éducation il existe un sentiment de fierté à l'égard du passé historique de la France, de ses Arts et de ses Lettres. Mais, pour la majorité de ce peuple, le seul sentiment qui existe est que la France les abandonna à leurs propres ressources, pour être conquis éventuellement par les Anglais. Et dans ces dernières années la déportation des ordres religieux de France et la fermeture des églises, n'ont pas gagné à la France l'affection des pieux Canadiens-français.

En outre, au sujet de l'Angleterre, ils estiment que quels que soient les droits spéciaux qu'ils ont reçus, ils y avaient droit comme un peuple conquis et ils ne voient pas qu'ils doivent à l'Angleterre plus qu'une reconnaissance ordinaire.

En outre, le sentiment militaire n'a jamais été encouragé chez les Canadiens-français.

Tous ceux qui sont en relations avec les Canadiens-français et qui connaissent bien leur caractère, leur esprit d'aventure, le plaisir qu'ils ont à parader en uniforme dans toutes les occasions possibles, comprennent que le sentiment militaire serait facilement inflammable chez eux.

L'endurance du Canadien-français à la fatigue et aux rudes travaux en a fait un grand pionnier.

Mais la milice de la Province du Québec a toujours été considérée comme une quantité négligeable par tous les gouvernements du Canada. Les quelques régiments de milice qui existent sont, comme question de fait, l'objet de peu de sympathie dans les villes où ils se trouvent.

C'est une coutume en vogue à Toronto d'avoir une parade militaire d'église au moins une fois par an, alors que, les différents régiments de la garnison, sans distinction de croyances font une parade dans les rues et vont assister à un service religieux.

Comme la majorité des soldats de la garnison sont protestants, le chapelain qui officie est toujours un protestant. On doit dire à leur crédit que le sermon a pour thème les grandes lignes de la religion chrétienne et ne peut offenser aucune croyance.

Mais nous avons un cas récent à Montréal où un régiment canadien-français entièrement composé de catholiques, désirant avoir une parade d'église, a choisi le jour de la Fête-Dieu pour cette manifestation.

C'est la coutume, dans cette fête, dans les centres catholiques, de faire la procession du Saint-Sacrement dans les rues.

Le 65^{me} bataillon, le régiment en question a pris part à cette procession. Quelques journaux de notre Province d'Ontario firent un grand tapage autour de cet incident.

Était-ce une trahison pour ces soldats d'honorer leur Dieu? Était-ce une déloyauté pour ces soldats d'honorer le même Dieu?

L'on pourrait se poser cette double question à la lecture de tels commentaires.

Était-ce là une bonne manière d'encourager le sentiment, même en temps de paix?

Ce ne sont pas les sentiments qui règnent dans les tranchées, où catholiques, protestants et Juifs versent leur sang en commun, où les membres de la Young Men's Christian Association prêtent leurs campements aux chapelains catholiques pour y dire la messe, où les chapelains catholiques donnent les consolations de la religion au soldat protestant mourant, où les Juifs assistent les Gentils.

Toutes ces conditions ont certainement quelque chose à faire avec la faillite du recrutement dans la Province du Québec. Mais la cause principale de cette faillite est le manque d'éducation et d'entraînement à considérer dans la situation présente, une situation qui est devenue non plus une question de pouvoir, une question de nation, mais une question mondiale.

Il est bien connu que la Province du Québec comprend une très forte population rurale. Et comme elle n'entend de discours, n'a de lectures que de la part des Canadiens-français, ainsi ses sentiments et ses idées sont canadiens-français.

Pour eux, le monde se borne, ou à peu près, à leur propre province, et ils se soucient peu du reste du monde. On les a instruits autrefois sur les questions en dehors de leur province, mais il vaudrait mieux s'ils pouvaient effacer ces notions de leur mémoire.

L'histoire est là pour nous dire qu'avant la dernière élection générale au Canada (cet article a été écrit en novembre 1917, c'est donc des élections de 1911 que veut parler M. Ryan), les conservateurs ont uni leurs forces avec celles des nationalistes.

Tandis que les conservateurs, dans les autres provinces, agitaient le drapeau, les nationalistes le traînaient dans la boue, les uns et les autres dans le même but: gagner des votes.

Rappelons-nous que jusqu'à ce temps les Canadiens-français dans les districts ruraux de la province du Québec n'avaient jamais été instruits de leurs devoirs envers l'Empire comme sujets britanniques et maintenant, quelle instruction ont-ils reçue?

Les meilleurs orateurs, lancés en masse à travers le pays pour menacer les populations rurales que si Laurier et les libéraux revenaient au pouvoir, leurs fils seraient enrôlés dans la marine pour devenir de la chair à canon des guerres d'Angleterre, qui ne les concernaient en rien.

"Trouvez de balles le drapeau de l'Empire", telle était la phrase favorite des orateurs.

On a fait tinter ces appels et d'autres sentiments semblables à leurs oreilles à grand renfort d'éloquence jusqu'à ce qu'ils y croient.

Et comme preuve que ces appels ont porté leurs fruits, nous n'avons qu'à regarder quel fut le résultat de l'élection.

Ce qui s'est passé dans les autres provinces n'est pas à considérer ici, tout ce que nous devons noter, c'est que le parti libéral a été battu et que les conservateurs nationalistes sont arrivés au pouvoir.

Lorsque la guerre éclata et qu'il fut décidé que le Canada et tous les Canadiens devraient participer à cette guerre, quelle était la situation dans Québec?

L'époque de la dernière élection était encore si rap-

La Loyauté de la Province du Québec (par Hugh A. Ryan).

prochée, que le gouvernement ne pouvait pas aller dans le pays et dire au peuple que ce qu'on lui avait prêché, quelques mois auparavant, que ce que l'on avait eu tant de peine à infiltrer dans les esprits, que les premières notions des devoirs envers l'Empire qu'on avait enseignées au peuple, tout cela était faux et mauvais, et qu'il fallait maintenant penser et agir autrement. Non, il devait supporter la responsabilité de ses paroles et de ses actes.

Pouvez-vous blâmer le fermier canadien-français qui vit éloigné de toutes les questions d'actualité mondiale, s'il ne comprend pas par sa propre évolution qu'en 1912, c'était son droit de ne pas prendre part à une guerre européenne pour la défense de l'Empire, mais qu'en 1914 il doit y prendre part.

Comme le disait avec beaucoup d'à-propos, un jeune avocat de la Province du Québec "Je suis un "Win-the-war" parce que je sais ce qu'il en est. Il en est de ma race qui ne le sont pas parce qu'ils ne savent pas."

On a dit que Sir Wilfrid Laurier devra faire le tour de la Province du Québec et par la puissance de son éloquence, par la connaissance qu'il a du peuple de cette province, il pourrait amener ses compatriotes à une conception précise de leurs devoirs.

Mais cette suggestion est l'admission que le peuple de la province a été mal renseigné précédemment par le gouvernement actuel.

Si non, pourquoi le gouvernement n'envoie-t-il pas un des siens? Il y a bien des Canadiens-français capables parmi les conservateurs, que le gouvernement pourrait envoyer.

Mais ils devraient retracter leurs propres paroles et la force de leurs arguments serait, par le fait même, sans effet.

Une mauvaise doctrine solidement implantée autrefois, est difficile à détruire.

Un autre facteur important qu'il faut prendre en considération, c'est la très petite proportion d'Anglais nés en Angleterre qui vivaient dans la Province du Québec lors de la déclaration de la guerre.

Nous devons admettre dans l'Ontario, que chez nous, depuis le commencement du recrutement jusqu'à ce qu'il commence à baisser perceptiblement, un grand pourcentage des recrues étaient des Anglais nés en Angleterre.

Cette situation a été cause qu'un plus grand nombre de citoyens se sont enrôlés dans l'Ontario que dans Québec même, parmi les Canadiens de chaque province.

Il faut admettre la force de l'exemple.

Et cette force a joué un grand rôle dans le recrutement dans l'Ontario. Si John Jones et Tom Brown, deux Anglais nés en Angleterre travaillent dans la même équipe que Tom White, un Anglais né au Canada, et qu'ils parlent continuellement du devoir de tout sujet anglais de joindre les couleurs, pour combattre l'ennemi commun, et qu'ils prouvent leur sincérité en s'enrôlant, leur exemple n'aura-t-il pas une grande influence sur le Canadien et ne le poussera-t-il pas à s'enrôler aussi, spécialement s'il n'a jamais entendu dire que ce n'était pas son devoir de combattre en Europe pour la défense de l'Empire.

Mais la province du Québec n'a pas été stimulée de cette façon, et en outre, il ne faut pas oublier que chaque bataillon canadien-français était composé presque exclusivement de Canadiens nés au Canada. En outre

de cela, rappelons-nous que c'est aux célibataires d'âge militaire que l'on a fait l'appel le plus pressant.

Cette façon de procéder est juste pour beaucoup de raisons, dont la principale est une question économique: chaque homme marié tué, laissant une famille sans soutien, impose de plus grandes obligations au pays qu'un célibataire.

Et nous devons admettre que, non seulement il y a peu de Canadiens-français d'âge militaire qui ne soient pas mariés, mais encore que ceux qui sont mariés ont des familles plus nombreuses qu'il s'en trouve généralement parmi les autres nationalités habitant le Canada.

Naturellement, tous les Canadiens-français ne sont pas des ruraux. Il y a des centres où les citoyens sont aussi au courant des affaires mondiales qu'en aucune autre partie du Dominion.

En premier lieu, les jeunes Canadiens-français ont trouvé des obstacles sur leur route lorsqu'il s'est agi d'obtenir de hautes commissions, réservées généralement aux citoyens de langue anglaise.

L'un des premiers régiments canadiens-français, au lieu d'être envoyé au front, de sorte que ses actes de valeur puissent être mis dans les bulletins militaires, être rapportés et lus dans les foyers canadiens, soulevant ainsi un sentiment de fierté pour la race et stimulant les autres à suivre leur exemple, a été envoyé pour faire la police dans une partie loyale de l'Empire: aux Bermudes, une île loin de la zone de guerre.

Le colonel Lessard, un Canadien-français, un soldat ayant fait ses preuves, a-t-il été placé à la tête d'un régiment canadien-français pour le conduire à la gloire?

Non, on l'a relégué au Canada pour accomplir un travail de routine qui aurait pu être rempli par un homme de moindre importance.

Et comme si ce n'était pas assez pour enlever aux Canadiens-français tout désir de s'enrôler, le gouvernement a envoyé un ministre méthodiste comme officier en chef du recrutement parmi une population catholique. Il n'y a rien à dire contre cet officier comme tel, et certainement rien à dire non plus contre ses croyances religieuses, mais, dans les circonstances, le choix ne paraît pas avoir été des mieux appropriés.

Il y a aussi la position prise par le clergé dans la province du Québec.

Il semble évident que si la hiérarchie est en faveur de la participation du peuple à la guerre, il n'en est pas ainsi de tous les curés.

Tous ceux qui connaissent la Province du Québec, sont familiers avec le type du bon curé de campagne aimable et courtois. Il n'a, apparemment, qu'un seul souci dans la vie: le bien-être de ses chers paroissiens. Leur bonheur au physique et au spirituel est sa seule préoccupation. Il doit y avoir de graves motifs pour pousser le bon curé à méconnaître les opinions de ses supérieurs. Ce motif c'est qu'il craint que ses paroissiens soient blessés au physique et au moral, non par le boulet de l'ennemi, cette blessure serait une noble blessure dont on peut être fier; mais il est une autre blessure que l'on peut recevoir et avant de rencontrer l'ennemi, cette blessure répugnante sur laquelle on a déjà trop écrit.

Ajoutez à tout cela les articles insultants, qui paraissent dans les journaux d'Ontario, ajoutez aussi le fait

La Loyauté de la Province du Québec (par Hugh A. Ryan)

que peu de contrats de guerre ont été laissés aux Canadiens-français et que la seule manufacture d'armes dans la province du Québec a été fermée et vous pourriez difficilement blâmer les Canadiens-français pour leur léthargie et leur indifférence apparente dans cette grande crise.

Et comme si ce n'était pas assez de tout cela, des journaux de la Province du Québec, dont quelques-uns gagnent difficilement assez pour payer leur encre ont vu une occasion de faire du capital avec les gaffes et les erreurs de jugement qui ont déjà été faites.

Ils ont vu une chance de remplir leurs coffres-forts aux dépens du bien-être du pays, aux dépens de la réputation des Canadiens-français.

Les idées fausses qui ont été semées dans les esprits de ce peuple, il y a quelques années, ont été entretenues par eux. Et le gouvernement n'a rien fait pour les réfuter.

Le gouvernement était dans une mauvaise position supportant le résultat de ce qu'il avait exploité en 1912. Il fait un effort tardif mais il n'a obtenu qu'un faible succès.

C'est ce qui a été constaté à l'occasion d'un discours prononcé par l'honorable M. Blondin, en faveur du recrutement.

L'un de ses auditeurs a fait remarquer à son voisin que c'était un beau discours, mais qu'il n'était pas aussi bon que celui que le même orateur avait fait contre le recrutement avant l'élection.

Maintenant, nous sommes à la veille d'une élection générale (rappelons que cet article est daté du 17 novembre 1917). Les conservateurs ont pris la conscription pour plate-forme. Quelques libéraux sont aussi en faveur de la conscription. Sir Wilfrid Laurier est opposé à la conscription sans un referendum préalable. Mais dans notre esprit, nous sommes tous unis dans notre désir de gagner la guerre.

Nous pouvons avoir différentes idées quant aux moyens de gagner la guerre, mais si les Allemands sont vainqueurs, ils ne feront pas de distinction dans la façon de nous traiter.

Voici un point qui paraît être en faveur du système volontaire dans Québec, contre la conscription. Par la conscription, certaines classes seules sont appelées à une époque déterminée et il est un fait, c'est que la proportion de célibataires d'âge militaire, dans la Province du Québec est petite.

Donc, si l'on pouvait amener le Canadien-français à voir que c'est son devoir de servir, il y a une possibilité d'obtenir un plus grand nombre de recrues par l'enrôlement volontaire que par le service obligatoire. Mais il faudrait d'abord refaire son éducation sur son devoir, et il ne semble pas que le gouvernement actuel soit en position de faire ce travail.

Mais c'est là une question dont l'avenir décidera.

Au-dessus de toutes ces considérations, essayons d'être impartial.

Cette guerre est pour le triomphe de la justice, non seulement en Europe, mais dans le monde entier.

Ayons donc la justice et le "fair play" chez nous.

Nous avons vu les désavantages dont Québec a souffert.

Considérons ce que cette Province du Québec a accompli dans les conditions désavantageuses que nous avons signalées.

Les comparaisons sont odieuses, mais il était nécessaire parfois de se servir de comparaisons pour faire éclater la vérité.

Laissez-moi observer justement ici que beaucoup de personnes sympathiques à la Province du Québec font allusion à la "rébellion de Papineau."

Est-ce un plus grand crime que la rébellion de Mac-Kensie? Et Papineau n'est-il pas le nom d'un héros du fameux régiment du Princess Pat's? Le sacrifice du descendant n'est-il pas une réparation pour la faute de l'oncle?

D'après "La Presse" de Montréal, parmi les premières 150,000 recrues d'Ontario, environ 42,000 seulement étaient nées au Canada et 1,000 de celles-ci étaient des Canadiens-français établis dans l'Ontario, tandis que dans la même période, la Province du Québec avait levé 20,000 hommes. "La Presse" prouve aussi par des calculs mathématiques, prenant pour base la population rurale et urbaine, (cette dernière étant invariablement la principale source de recrutement), le pourcentage d'hommes mariés et de célibataires et le pourcentage d'habitants nés à l'étranger, que la proportion du recrutement dans l'Ontario doit être de 42,000 Canadiens de naissance contre 25,000 dans la Province du Québec.

Donc, nous voyons que la population du Québec n'est pas, somme toute, très loin en arrière.

Nous trouvons aussi, d'après le même journal, qu'à une époque déterminée, il y avait cinq bataillons d'Ontario au front et sept en réserve, tandis qu'au même temps, il y avait huit bataillons de la Province du Québec au front et un en réserve, cette constatation n'est pas au désavantage de Québec.

Mais voilà assez de comparaisons.

Ce n'est pas le but de cet article d'amoindrir les efforts du Québec ou d'Ontario pas plus que de louer une province aux dépens de l'autre.

Examinons la situation comparativement, rappelons les conditions dans lesquelles se trouvait la Province du Québec lors de la déclaration de la guerre et comment ces conditions se sont développées, en un mot, mettons-nous, mentalement, dans l'Ontario dans la même position où Québec se trouvait et demandons-nous honnêtement, si nous aurions fait mieux?

N'oublions pas que les Canadiens-français ont les mêmes proportions de qualités et de sentiments que le reste de l'humanité.

Nous efforçons-nous de connaître leurs meilleures qualités?

Lisons-nous leurs journaux responsables ou nous contentons-nous de découpures, qui sont insérées dans quelques-uns de nos propres journaux, insérées pour nous tromper en autant que le caractère réel et la pensée du peuple français sont concernés? Et, non satisfaits de cela, leurs ennemis les plus acharnés (et, dans mon opinion, ce sont aussi les véritables ennemis de l'unité de l'Empire) attaquent continuellement leur religion et leur loyauté. C'est une idée fixe de dire que la conduite et les sentiments des Canadiens-français pourraient être dirigés pour qu'ils deviennent de bons citoyens, si ce n'étaient de leurs conseillers, de leurs prêtres.

Mais ces attaques ont été répétées et exposées si souvent qu'elles perdent de leur force dans la province du Québec.

La Loyauté de la Province du Québec (par Hugh A. Ryan).

Et les appels faits dans l'Ontario, uniquement à la classe des fanatiques et des esprits étroits ne méritent pas même que les gens bien pensants et les lecteurs intelligents y portent attention.

Allons-nous prendre les discours et les actes de quelques têtes chaudes, de quelques jeunes emballés, de quelques tapageurs, voire même de gens en liberté provisoire comme le type des sentiments et des pensées du Canadien-français cultivé et bien élevé?

Ce serait aussi bien de dire que parce que les balayeurs de notre ville refusent de nettoyer nos rues et d'enlever les ordures, nous sommes un peuple malpropre.

Pensons-nous que cet antagonisme perpétuel nous amènera, jamais, à vivre plus paisiblement les uns avec les autres?

Non, la majorité de nos compatriotes, qu'ils soient nés dans l'Ontario ou qu'ils soient venus y habiter, ne connaissent pas assez nos amis les Canadiens-français. Nous ne nous donnons pas la peine de nous former une opinion sur eux, par nos propres efforts, à moins qu'une question de race ou quelque controverse politique ou religieuse ne soit en jeu et très souvent les impressions ressenties dans de telles circonstances ne s'effacent pas parce que nous ne nous donnons pas la peine de chercher la vérité.

En cela, je puis être sévère, mais je crois fermement que si la province du Québec avait été mieux instruite de ses devoirs, si elle avait reçu plus d'encouragement du département de la milice, le vieil esprit d'aventures, le vieil esprit français, si chevaleresque aurait pu être soulevé et les Canadiens-français auraient répondu en aussi grand nombre à l'appel des couleurs et auraient montré autant d'ardeur guerrière que les Français de la vieille France!

Le Canadien-français est en minorité au Canada et, comme toutes les minorités, il est constamment sur ses gardes pour protéger ses droits.

Cette façon de le louer, de l'apprécier un jour pour l'attaquer et le critiquer le lendemain, suivant les exigences de la politique, n'est pas pour lui donner confiance et lui garantir sa sécurité.

Un traité solennel lui a donné des droits déterminés et des franchises concernant sa langue, sa religion et même ses lois.

Pas plus tard que dernièrement, on déclarait dans certains journaux que ces droits devraient être révoqués, que ces franchises devraient lui être enlevées. Et ensuite nous attendons d'eux qu'ils combattent pour nous, pour la liberté et la justice.

Ils combattront si nous les traitons avec équité.

Les Canadiens-français sont d'une nature loyale, ils l'ont prouvé.

Ont-ils fait cause commune dans le passé avec les colonies américaines révoltées? Non, ils sont demeurés fidèles à leurs nouveaux maîtres, et loyaux à la parole donnée.

Dans cette expédition formée en toute hâte en Egypte pour aller au secours de Gordon nous avons trouvé ces Canadiens-français pour nous aider de toutes leurs forces, et nous avons admiré avec quelle habileté ils ont porté les secours nécessaires à travers les rapides du Nil.

Les chants des Canadiens-français ont résonné d'une

façon étrange dans ces eaux. Ils ont été les loyaux ponniers de notre grand Empire longtemps, avant que cette phrase n'ait été mal employée et que l'on en ait fait un abus.

Plus tard, dans la rébellion de Riel, n'est-ce pas le 65^{me} bataillon de Montréal qui nous a aidés pour maîtriser ce soulèvement, bien qu'un grand nombre de gens de leur race et de leur croyance aient été entraînés dans cette malheureuse et déplorable affaire. Dans le Sud-Africain, lorsque la confusion la plus complète régnait dans nos transports militaires, c'est le colonel Girouard que nous trouvons à la tête de ceux qui ont mis de l'ordre et de la précision dans ce chaos.

A Courcellette, nous avons entendu le vieux cri canadien-français: "en avant".

Dans la guerre de Matabele, en Rhodésie, lorsque nous avons enterré sur le champ de bataille le capitaine Francoeur, ce brave soldat, c'est un Jésuite canadien-français qui a dit les dernières prières sur la tombe de ce héros.

Bravant le froid et la glace des régions glacées du Nord, nous voyons cet intrépide capitaine Bernier ajoutant, chaque année, une autre ligne rouge sur la carte du monde.

Suivons la ligne du Nouveau Transcontinental à travers les solitudes du Nord de l'Ontario et du Québec, et nous verrons ces hardis Canadiens-français défrichant ces déserts incultes et transformant graduellement un territoire autrefois improductif en un autre grenier pour l'Empire.

N'est-ce pas là de la véritable loyauté?

Mais la loyauté elle-même doit être encouragée.

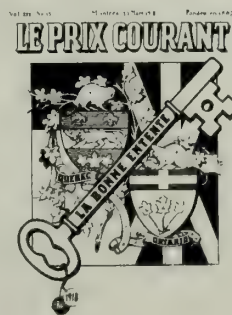
En les traitant graduellement comme s'ils étaient des étrangers et des ennemis, en nous efforçant de leur trouver de mauvais desseins, en les accusant de trahison, nous n'aidons pas beaucoup à rendre leur loyauté vivace.

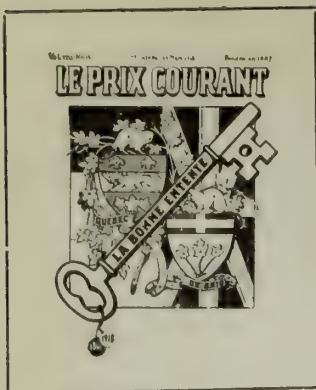
La conscription ne semble pas avoir été un grand succès, même dans l'Ontario.

Sur la première page du "Globe" de Toronto, à la date du 16 octobre, sous un titre bien en évidence, nous trouvons que dans Windsor, sur cent soixante-quinze célibataires d'âge militaire, cent soixante-quatorze ont demandé l'exemption. Et le seul qui a demandé à servir est un Canadien-français!

Si cet article peut servir en quelque manière à amener de meilleurs sentiments, s'il peut aider, de quelque façon, à éclairer tous les malentendus et à créer, ainsi, une plus grande unité entre les deux races, il aura atteint le but que je me propose.

HUGH A. RYAN.





The Signers of the Original Document from which arose the "Bonne Entente" Movement

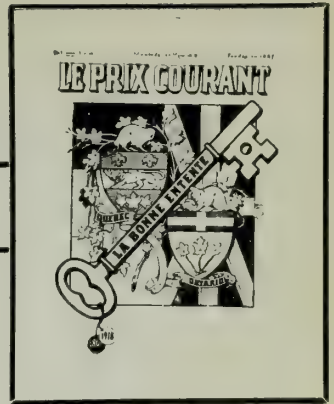
RESOLUTION

"We French and English-speaking Canadians in Conference assembled for the promotion of National Unity, having established, by friendly intercourse, a mutual respect and a firm conviction in the innate fair mindedness of the vast majority of both races, do hereby place ourselves on record as of the unalterable belief that there is not now, nor ever will be in the future, any issue between the two races in Canada which cannot, and of right, should not be amicably and equitably settled, and in such a manner as to give satisfaction to the great majority of all concerned."

January 22nd, 1916.

Fond.
 Joseph Amintal
 H. Duverger
 W. M. M.
 G. M. Murray
 V. J. Steele
 J. H. Mason
 E. J. Page
 J. H. Olivier
 Robert C. Wilkins
 Emile J. Gherb
 A. H. Alande

Les Signataires du Premier Document qui donna naissance à la Campagne de "Bonne Entente"



RESOLUTION

"Nous, Canadiens de langue anglaise et française, réunis en conférence pour l'avancement de l'Unité Nationale, après avoir établi, par des relations commerciales amicales, un respect mutuel et une ferme conviction dans la largeur de vues innée de la grande majorité des deux races, tenons par les présentes à faire inscrire dans nos minutes que nous sommes fermement convaincus qu'il n'y a pas actuellement, ni qu'il n'y aura à l'avenir, entre les deux races au Canada, une question quelconque qui ne pourrait pas, et de droit, ne devrait pas être réglée amicalement et équitablement, et cela d'une manière qui donnera satisfaction à la grande majorité de tous les intéressés."

22 janvier 1916.

Mr. G. G. 76 Adelaide St. W. Toronto

Gen. Hebert Montreal

Thomas King

Rev. Garneau

J. H. Gundy

St. Laurent

J. E. G. Gault

Thomson

J. J. Watson

Arthur Hawkes

Marie Mulloy

P. Picard

L. J. D. Duroont

O. S. Servant

Berthoud

UN FERVENT DE LA BONNE ENTENTE

UNE OPINION

Si certain d'entre nous avaient leurs coudées franches, il n'y aurait pas d'arrêt apparent dans la manifestation de nos bons sentiments envers la province de Québec, même durant la plus difficile période de transition politique et militaire. Mais il est inutile de pleurer: ce qui est fait est fait. Il faut mieux voir à prévenir un semblable état de chose si nous le pouvons.

Une lettre reçue hier des Cantons de l'Est contenait ce passage: "Il y a des gens qui sont portés à croire que les avances de la Bonne Entente de la part de l'Ontario sont le résultat du "boycottage" plutôt que de nos bons sentiments envers le Québec". Il serait regrettable qu'une simple question d'argent puisse inspirer les gens bien pensants de l'Ontario; et plus regrettable encore si le doute devenait le plus grand obstacle à nos relations amicales. Elle pleurerait sous le genévrier parce qu'il se croyait à peu près le seul homme qui ne s'était pas agenouillé devant Baal. On lui apprit vite qu'il y en avait sept mille autres aussi bons que lui, que ses larmes lui avaient empêché de voir. Il ne manque pas de gens au Canada qui croient qu'il est aussi méritoire aujourd'hui que du temps de la bible de chercher à vivre dans la plus parfaite harmonie. L'un de nos plus importants devoirs c'est d'aider les bons Canadiens à exprimer leurs vœux, qu'ils demeurent dans le Québec ou l'Ontario, ou sur la côte du Pacifique. "Le Prix Courant", dans sa propre sphère, sert la plus noble cause et je lui souhaite le plus grand succès.

Les hommes intelligents ne se découragent pas. On peut être en faveur de la Bonne Entente, même si cela signifie des affaires. Il vaut encore mieux se faire des amis par ses relations commerciales que de ne pas s'en faire du tout. Mais cela ne devrait pas nous induire à nous contenter de la clientèle qui peut résulter d'intérêts commerciaux mutuels. Il ne suffit pas qu'un homme comme moi déclare que nous avons de l'amitié pour les Canadiens-français. Nous avons de l'amitié pour les Brésiliens; mais ils ne sont pas nos frères et nos associés nationaux. Il peut se trouver parmi nous certaines gens pour qui il serait plus facile d'entrer en amitié avec un Brésilien qu'avec un Gaspésien, mais cela ne serait dû qu'au fait qu'il ne connaît pas le Gaspésien.

C'est un article de foi pour moi que Dieu n'a pas créé d'assez mauvais Canadiens pour qu'il vaille la peine d'encourager des querelles entre nous. Le penchant à la querelle se voit facilement. Mais le penchant contraire n'est pas invisible. Plus vous cherchez de querelles, plus elles sont faciles à trouver. Nulle part ailleurs, probablement, dans tout l'univers, il n'y a une meilleure occasion pour des hommes d'affaires de bien servir leur pays que dans le Québec et l'Ontario s'ils mettaient leurs affaires sur la base d'une Bonne Entente et s'ils prêchaient le bon évangile de la paix et de la concorde. Et si la presse commerciale donne le ton à la presse en général, tant mieux. En conséquence, je vous adresse mes félicitations et mes meilleurs souhaits pour la réussite de l'idée de la Bonne Entente préconisée par le "Prix Courant."

ARTHUR HAWKES.

248 avenue Beech, Toronto.

OPINION

If some of us had had our way there would have been no apparent stoppage of the flow of good feeling towards Quebec during even the most difficult periods of political and military transition. But it is no use crying over spilt milk — we must make sure that no more is spilt, if we can help it.

A letter from the Eastern Townships which came yesterday says: "There are those who are inclined to believe that Bonne Entente advances from Ontario are inspired by the boycott, rather than by any good feelings towards Quebec." One would be sorry if nothing better than a monetary reason could inspire thoughtful people of Ontario; and more than sorry if suspicion should prove to be the most evident ingredient in our relations with one another. Elijah sat weeping under the juniper tree because he thought he was about the only man left who hadn't bowed the knee to Baal. He was soon told that here were seven thousand as good as he, whom his tears hadn't enabled him to discover. There is no lack of citizens in Canada who believe that it is as good today as it was in Biblical times for brethren to dwell together in unity. One of our most important duties is to help those excellent Canadiens to express themselves, whether they are in Quebec or Ontario, or on the Pacific slope. Le Prix Courant, in its own field, is serving that most laudable object, and I wish it abundant success.

Wise men don't discourage any who look with a friendly eye on Bonne Entente, even if the other eye is on an order-book in his hand. It is better to reach friendship through business than not to reach it at all. But that should not induce us to be satisfied with the good-will that arises from mutual commercial interests. It is not enough for people like me to say that we are friendly towards the French-Canadians. We are friendly towards Brazilians; but they are not our brothers and partners in a nation. Possibly there are some among us who would find it easier to be entirely friendly to a Brazilian than to a Gaspésien, but it would only be because they didn't know the Gaspésien.

It is an article of faith with me that God doesn't create enough bad Canadians to make it worth while to encourage quarrels amongst ourselves. The tendency to quarrel is plain enough. But the other tendency is not invisible. The more you look for it the more often you find it. Perhaps nowhere in the world is there larger opportunity for men of business to serve high patriotic ends than in Quebec and Ontario, by putting business on a Bonne Entente plane; and preaching the good gospel in every possible place and fashion. And if the commercial press leads the general press, so much the better. Congratulations, therefore, and best wishes to the Bonne Entente enterprise of Le Prix Courant.

ARTHUR HAWKES.

248 Beech Ave., Toronto.



EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR "LA BONNE ENTENTE"



Québec, 25 février 1918.

M. J.-A. Beaudry,
Directeur Gérant du "Prix Courant",
Montréal.

Monsieur,

Le mouvement si heureusement inauguré l'an dernier dans le but d'établir de meilleures relations entre la Province de Québec et sa voisine, la Province de l'Ontario, mérite l'adhésion de tous ceux qui veulent sincèrement l'avancement de notre pays. Les événements qui se sont déroulés depuis quelques mois ont paralysé l'action des hommes dévoués qui ont lancé l'idée d'une union plus intime et d'une meilleure entente entre les deux grandes races qui habitent ce pays, mais il est à souhaiter qu'on reprenne cette campagne bienfaisante dans le meilleur intérêt de la nation canadienne. Québec sera heureuse d'y coopérer comme elle l'a toujours fait dans le passé.

H. E. LAVIGUEUR, M.P.,
Maire de Québec.

Quebec, February 25th., 1918.

Mr. J. A. Beaudry,
Managing-Director of "Le Prix Courant",
Montreal.

Dear Sir,

The movement so happily inaugurated last year with the object of establishing better relations between the Province of Quebec and her neighbor, the Province of Ontario, merits the support of all who sincerely desire the advancement of our country. The events which have taken place since a few months, have paralyzed the action of men who had at heart the sincere desire of closer union and of better entente between the two great races of this country; and it is to be desired that we take up again this campaign in the best interest of the Canadian nation. Quebec will be happy to co-operate as she has always done in the past.

Yours very truly,

(Sgd.) H. E. LAVIGUEUR, M.P.,
Mayor of Quebec.

M. J. A. Beaudry,
Directeur-Gérant du "Prix Courant".
Montréal.

Monsieur,

Je ne me suis jamais demandé si un Canadien-français valait plus qu'un Canadien-anglais ou réciproquement, mais j'estime qu'ils ont contribué l'un et l'autre à force de travail, d'intelligence et d'initiative, à faire du Canada ce qu'il est actuellement et par cela même, il me semble qu'ils se doivent un respect mutuel et que la Bonne Entente doit régner parmi eux.

Tant que le Canada sera terre de liberté nous pourrions y vivre en harmonie avec nos croyances propres et nos opinions personnelles et y créer de la prospérité. Je réprouve l'action des agitateurs publics et des propagateurs de haine et crois sincèrement que la grande masse de la population du Canada ne nourrit pas ces sentiments de division qui, s'ils se généralisaient, conduiraient le pays à la ruine.

J. E. SANSREGRET,
Président de la Section des Epiciers,
de Montréal, de l'Association des Marchands-
Détaillants du Canada, Inc.

Mr. J. A. Beaudry,
Managing-Director of "Le Prix Courant",
Montreal.

Dear Sir,

I have never asked myself if a French-Canadian was as good or a better citizen than an English-speaking Canadian or vice versa, but I feel that both by their work, intelligence and initiative have contributed to make Canada what she is to-day; that both should have equal respect for each other, and that good understanding should prevail amongst them all. So long as Canada shall remain land of freedom, everyone should be able to live therein according to his belief and creed, which facts create conditions that are the basis of prosperity. I am strongly opposed to all public agitators who determine sentiment of hate, and I sincerely believe that the largest number of the population of Canada does not entertain such sentiment of dissension which would cause the ruin of our country.

J. E. SANSREGRET,
President of the Grocers Section of the Retail
Merchants Association of Canada, Inc.

EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"

Vous désirez savoir mon opinion sur la question de la Bonne Entente? Je vous la dirai sincèrement. J'estime mes concitoyens Anglais et je n'ai pas à me plaindre des relations que j'ai entretenues avec eux; beaucoup de mes amis dans le commerce m'ont fait la même confiance. Et je me demande alors si la mauvaise entente n'est pas un péril imaginaire et si vraiment, en dehors des élections qui apportent toujours leur contingent de déblatérations, il y a eu mésintelligence entre nos deux races. Pour ma part, je traite toujours les autres comme je voudrais qu'on me traite moi-même, et je m'en suis toujours bien trouvé.

J. A. DEBIEN,

1er vice-président, Section des Epiciers de
Montréal de l'Association des Marchands-Détaillants,
Inc.

You wish to have my opinion upon the Bonne Entente question. I will state very frankly that for myself I very highly appreciate my English-speaking citizens, and I can only praise the relations which I have had with them, and I know many of my friends in business who have expressed to me the same sentiment. So much so that I often ask myself if this question of lack of understanding is not simply imaginary and exists outside of election time, which, of course, always bring its contingent of misappreciation and misunderstanding between the two races, and my principle is to do to others what I would like them to do unto me.

J. A. DEBIEN,

1st Vice-President,
Grocers Section of Montreal of The Retail
Merchants' Association of Canada, Inc.

Ce que je pense de la bonne entente? J'en suis un partisan convaincu. Pour moi, il est absolument indispensable que l'Ontario et le Québec s'estiment réciproquement si nous voulons que le pays se développe normalement. Une énergique campagne d'éducation s'impose. Que la bonne entente soit enfin établie sur des bases justes et durables et ce sera la plus belle victoire commerciale que les marchands des deux côtés auront remportée.

J. C. CUSSON,

2ième vice-président de la Section des Epiciers
de Montréal de l'Association des Marchands-
Détaillants du Canada, Inc.

What I think of good understanding? I am a strong supporter of it. In my estimation it is absolutely necessary that the population of Quebec and Ontario should respect and like each other if we wish the normal development of our country. An educational campaign upon that subject is imperative. Let us establish good understanding upon rights and just principles, and the merchants of both nationalities will have achieved a commercial victory.

J. C. CUSSON,

2nd Vice-President
of the Grocers Section of The Retail Merchants'
Association of Canada, Inc.

Je suis très heureux de vous donner mon opinion sur cette question de la Bonne Entente. Personne ne conteste aujourd'hui la nécessité d'un mouvement réciproque de sympathie entre l'Ontario et le Québec. Sans vouloir jeter la pierre à qui que ce soit, cette méfiance mutuelle, et pour tout dire cette antipathie qui se manifeste encore parfois individuellement dans ces deux provinces est malheureusement encouragée par un certaine partie de la presse dans un but politique. C'est un jeu dangereux pourtant et qui ne profite à personne que de soulever les préjugés et les haines de races. Il serait relativement facile avec un peu de bonne volonté de grouper le pays autour d'un idéal commun. Si l'on pouvait établir une base solide de relations amicales entre le Haut et le Bas Canada, tout le monde y gagnerait. Une véritable bonne entente serait une grande force et une source de prospérité étonnante pour le commerce. Je crois qu'il serait de l'intérêt de tous les marchands de s'en faire les agents convaincus et sincères si non de façon active, tout au moins dans leurs rapports quotidiens avec les clients et fabricants.

U. SANSREGRET,

Secrétaire de la Section des Epiciers
de Montréal, de l'Association des
Marchands-Détaillants du Canada, Incorporée,

I thank you for the opportunity of expressing my opinion upon the question of Bonne Entente. Everyone recognizes to-day the necessity of establishing friendly relations between Ontario and Quebec. Without trying to find fault with anyone, I may say that the lack of confidence which is sometimes evident for either provinces is unfortunately often given too much publicity for political purposes by newspapers. To promote racial prejudices profits no one, and offers many dangers. With a certain amount of good-will, it would be rather an easy matter to establish a Canadian ideal, and find a common ground of understanding. If such a thing could be done, it would prove to be in the interests of everyone. A true understanding would be a great strength and a source of wonderful prosperity for trade and commerce. I believe that it would be in the best interests of all the merchants to enlist in the movement, as a true and sincere agent and to put into practice those principles in their daily relations with their customers and the manufacturers.

U. SANSREGRET,

Secretary for the Grocers Section of the Retail
Merchants Association of Canada, Inc.

EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"

J'ai depuis longtemps préconisé la Bonne Entente entre les deux races au Canada. Nous sommes appelés à vivre sur le même sol, sous le même drapeau, et je ne suis pas prêt à dire que tous les torts dans la situation actuelle dépendent plutôt d'une race que d'une autre. Il faut pour réussir mettre de la bonne volonté de part et d'autre.

J. O. PESANT,

Auditeur de la Section des Epiciers de
Montréal, de l'Association des Mar-
chands-Détaillants du Canada, Incorp.

For a long time I have advocated better understanding between the two races in Canada. It is part of our destiny to live on the same soil and under the same flag, and I am not ready to say that all the wrongs are on one side only, but to promote better understanding, both parties should be willing to meet the other half way.

J. O. PESANT,

Auditor of the Grocers Section of The Retail
Merchants' Association of Canada, Inc.

Vous me demandez mon opinion sur la bonne entente? Eh bien, j'en suis de tout coeur. Il ne faut cependant pas s'illusionner, c'est un problème important et ardu qui requiert toute la bonne volonté d'hommes sincères pour en trouver une solution satisfaisante. Il faut créer un mouvement de sympathie mutuelle entre Ontario et Québec et amener ces deux provinces à des relations vraiment amicales. Cette tâche peut ne pas nous sembler facile, surtout en face de l'attitude provocante d'une certaine partie de la presse, mais il faut quand même l'entreprendre. Nous y réussirons avec de l'énergie et de la bonne volonté de part et d'autre.

Tout homme intelligent peut comprendre les avantages d'une bonne entente. Les deux principales races du pays se complètent l'une par l'autre et doivent forcément vivre en harmonie et s'estimer réciproquement. Les résultats nous récompenseront de notre travail. Le jour où la bonne entente sera véritablement un fait accompli, marquera le commencement d'une ère de prospérité dont les marchands seront les bénéficiaires directs.

PIERRE FILION,

Ex-président de la Section des Epiciers de
l'Association des Marchands-Détaillants
du Canada, Inc.

You ask my opinion upon Bonne Entente. I am in favor of it most heartily. However, one should not deceive one-self. It is a very difficult and important problem which requires a great deal of goodwill from true and sincere men who would endeavor to find the proper solution. A movement should be started to promote better understanding between Ontario and Quebec so as to bring the population of these two provinces closer together. This may not be an easy task, in the face of the provocative attitude on the part of the daily press, but nevertheless the movement should be undertaken, and it would be a success if everyone would show good will. Every intelligent man will understand the advantages to be derived from good understanding. The two principal races that are living in Canada are a help one to the other and should live in harmony and appreciate each other. That work cannot fail to produce but good results. When good understanding will be an accomplished fact, it will be the beginning of a period of prosperity of which the merchants will be the first to benefit.

PIERRE FILION,

Ex-President of the Grocers' Section of
The Retail Merchants Association
of Canada, Inc.

Je connais des Canadiens-anglais qui n'aiment pas les Canadiens-français, par contre, j'en connais beaucoup d'autres qui ont pour nous une sympathie très marquée, et je puis dire que nous leur donnons la réciprocité.

A mon avis, si les Anglais et les Français du Canada se connaissaient mieux, ils s'apprécieraient à leur juste valeur et vivraient en excellente intelligence. On s'est trop servi du dissentiment de race comme instrument politique et c'est là qu'il faut chercher la cause d'un malentendu qu'il est très facile de dissiper pour peu que chacun y mette un peu de sien.

Je suis partisan de la Bonne Entente en autant que je serai traité par nos concitoyens de langue anglaise avec la même courtoisie que je manifeste à leur égard.

THOS. P. OAKES,

Président de la Section des Nouveautés de
Montréal de l'Association des Marchands-
Détaillants du Canada, Inc.

I know a number of English-speaking Canadians who do not like the French-Canadians. On the other hand I know a large number of others who have a marked sympathy for them, and those are certainly receiving a similar treatment. In my estimation, if the English and French-speaking citizens of Canada knew each other better, they would appreciate one another better. This racial question has been used to too large an extent to serve the purpose of politicians. Politics is certainly the cause of all this misunderstanding, and an effort should be made to keep that question out of that arena. I am a strong supporter of Bonne Entente, and I will remain so, so long as our English-speaking Canadians will extend to us the courtesy that we are so used to extend to them at any time.

T. P. OAKES,

President of the Dry Goods Section of The Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"

Cette question de la bonne entente est, à mon avis, d'une importance primordiale. Et encore, je n'ai en vue pour le moment, que le côté commercial. Il est temps, grandement temps que Québec et Ontario se comprennent enfin et s'estiment réciproquement. La politique est en grande partie responsable de la méfiance qu'elles se témoignent parfois. Mais l'abîme, si l'on peut employer ce mot, n'est pas tel qu'il ne puisse être comblé et franchi. Ces deux provinces ont besoin l'une de l'autre. L'Ontario n'est-il pas tributaire de Québec pour les approvisionnements de certaines branches de commerce, comme la chaussure par exemple? Sur d'autres points c'est Québec qui a besoin de sa voisine. Il est donc facile de concevoir les avantages qu'une réelle bonne entente apporterait au commerce en général. Les deux provinces et les marchands y gagneraient en prospérité.

Puisse cette oeuvre nécessaire autant que belle passer bientôt dans le domaine des réalités.

J. E. BENARD.

1er vice-président de la Section des Marchands
de Nouveautés de l'Association des Marchands-
Détaillants du Canada, Incorporée.

Certes, je crois fermement à l'efficacité de la Bonne Entente. Tout le monde ne pourrait que gagner au rapprochement moral de l'Ontario et du Québec. Il a été question en certains milieux de briser l'oeuvre de la Confédération en en faisant sortir Québec. Qui donc y gagnerait? Ce point prête beaucoup à la discussion. Il est hors de tout doute que Québec étant une province agricole peut fort bien se subvenir à elle-même. L'industrie ne peut périliter là où l'agriculture se pratique sur une grande échelle. Alors?

Cependant il ne faut pas oublier que la Confédération est une force qu'on ne saurait briser sans désavantage pour tous.

Qu'on y réfléchisse bien et ceux qui seraient tentés d'en douter auront tôt fait de se rallier avec moi au principe de la Bonne Entente.

J. A. CHARTRAND.

2ième vice-président de la Section des
Nouveautés de Montréal de l'Association
des Marchands-Détaillants du Canada, Inc.

J'ai toujours fait mon possible pour mettre en pratique les principes de Bonne Entente que vous préconisez, et si tout le monde avait fait les concessions honorables que j'ai faites dans ce but, il y aurait certainement de meilleures relations entre Canadiens-français et Canadiens-anglais.

Je suis un fervent partisan de cette Bonne Entente, parce que j'estime qu'elle est indispensable à la prospérité du pays tout entier et au succès de nos propres affaires.

GEO. G. GALES

Président de la Section des Marchands de
Chaussures de l'Association des Marchands-
Détaillants du Canada, Inc.

The question of better understanding is, in my estimation, one of the greatest importance, and yet, at this moment, I am only considering the commercial side of the issue. It is, indeed, time that Quebec and Ontario should understand each other and like one another. Politics is at the bottom of the lack of confidence which seems to exist at the present time, but the difficulties that are in the way are not of a nature that they cannot be overcome. The two provinces need one another. For instance, Ontario gets most of her supply of shoes from Quebec, and Quebec gets her supply of many other necessities and commodities from Ontario. It is, therefore, easy to conceive the many advantages that would result from a better understanding. The merchants of both provinces would certainly profit by it, and increase their prosperity. Let us hope that the movement will soon pass within the realms of possibility.

J. E. BENARD.

1st Vice-President of the Dry Goods Section of
The Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

Surely I strongly believe in the efficiency of good understanding. Everyone could only profit by better understanding between Ontario and Quebec. Someone suggested that Quebec should break away from Confederation. Who would profit by it? That point may be open for discussion. There is no doubt that Quebec being an agricultural province could support itself, and industry cannot fail to succeed where agriculture is prosperous, but then, however, one should not forget that Confederation is a strength that no one can destroy without hurting everyone. Let everyone think of it seriously, and I do not hesitate to believe that those who may have their doubts about it, will join with me in praising the principle of Bonne Entente.

J. A. CHARTRAND,

2nd Vice-President of the Dry Goods Section of
The Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

I have always done everything in my power to practice the principle of good understanding which you are promoting, and if everyone had made the same reasonable concessions that I have made for that purpose, I am sure that the relations between the English speaking and French speaking Canadians would be better than they are to-day. I am a strong supporter of Bonne Entente because in my estimation it is coupled with the prosperity of Canada and the success in our own business.

GEO. G. GALES,

President of the Boot & Shoe Section of
The Retail Merchants' Association
of Canada, Inc.

EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"

Chaque race a ses qualités et ses défauts. Nous, Canadiens-français, nous avons les nôtres comme les Canadiens-anglais ont les leurs, mais cela ne saurait servir de prétexte à un désaccord national, bien au contraire, car cela doit mettre en nous une indulgence et une admiration mutuelles. Les mélanges de races ont toujours fait des grandes et fortes nations, l'histoire est là pour nous le dire, pourquoi en serait-il autrement pour nous ?

Les événements de la guerre, qui ont placé tout le monde dans un état d'esprit anormal sont responsables, me semble-t-il, de la friction regrettable qui s'est manifestée récemment entre les deux principaux éléments de la population canadienne. On en reviendra avant longtemps à des appréciations plus modérées, et la Bonne Entente qui n'a cessé qu'apparemment d'exister, reprendra parmi nous son oeuvre bienfaisante, j'en suis persuadé.

J. O. GAREAU,

Ex-président des Marchands de Nouveautés de
Montréal, de l'Association des Marchands-
Détaillants du Canada, Inc.

Each race has its qualities and also its faults. We, the French-Canadians, have ours, and the English-speaking Canadians have theirs, but that should not be a cause for lack of national understanding. On the contrary, that should be a call for mutual appreciation and generosity. History teaches us that blending of races has always built great and strong nations, and why should it not be so with us? The present condition created by the war is responsible for the present state of affairs and has created the friction which seems to exist between the two principal races in Canada.

Let us hope that before long everyone will be able to appreciate the situation, and that Bonne Entente which may have been shaken to some extent, will be fully re-established and will be as heretofore productive of good results.

J. O. GAREAU,

Ex-President of the Dry Goods Section of The
Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

Il n'y a pas de raison à mon avis qui s'oppose à la Bonne Entente entre les deux races qui ont des droits égaux au Canada. Si les Canadiens-français et les Canadiens-anglais se connaissaient mieux, et prenaient surtout les moyens de se mieux connaître par des relations plus étroites, il en résulterait un avantage pour les uns comme pour les autres.

L. P. DION,

Secrétaire de la Section des Marchands de
Nouveautés de l'Association des Marchands-
Détaillants du Canada, Incorporée.

In my estimation there is no reason for which better understanding should not exist between the two races who have equal legal rights in Canada. If the French-Canadians and English-Canadians knew each other better, by establishing closer relations, there is no doubt that it would work to the best advantage of both.

L. P. DION,

Secretary of the Dry Goods Section of The Re-
tail Merchants' Association of Canada, Inc.

La Bonne Entente entre les Canadiens-français et les Canadiens-anglais ne devrait pas être une question de politique. C'est une question de prospérité pour le pays, et dans les conditions, je ne vois pas pourquoi il est besoin de tant de pourparlers pour que nous comprenions qu'il est de notre intérêt de nous entendre.

I. CARDIN,

Trésorier de la Section des Marchands de
Nouveautés de l'Association des Marchands-
Détaillants du Canada, Inc.

Good understanding between French and English Canadians should never be a question within the realms of politic. Good understanding spells the prosperity in our country, and under such conditions, I do not see why the question should be open for discussion, as we should understand that it is in our best interests to understand.

I. CARDIN,

Treasurer of the Dry Goods Section of The Re-
tail Merchants' Association of Canada, Inc.

Tout état divisé doit périr. C'est un vieil axiome toujours vrai et qu'il est bon de mettre en action maintenant plus que jamais. Les Canadiens-anglais, pris en particulier, sont tous d'excellents camarades, et j'estime qu'il en est de même de notre côté. Il n'y a donc qu'une malheureuse question de défiance attisée par des meneurs qui ont intérêt à diviser les deux races au Canada, et cette question, il est facile de la faire disparaître en multipliant les réunions de "bonne entente."

Tout le monde y gagnera, et notre commerce n'en sera que plus prospère.

A. RAYMOND,

Président de la Section des Marchands de
Ferrermerie, de Montréal, de l'Asso-
ciation des Marchands-Détaillants du Canada, Inc.

Every house divided against itself shall fall. This old saying is as true to-day as ever. Individually, the English-speaking citizen is an excellent companion, and the same statement may apply to the French-speaking man. Therefore, in my opinion, there is only a question of lack of confidence which is inspired by someone who is interested to see the two races divided in Canada, and the proper solution to the question is to increase the number of Bonne Entente meetings. Everyone will profit by better understanding which is the foundation of prosperity in our trade.

A. RAYMOND,

President of the Hardware Section of The Re-
tail Merchants' Association of Canada, Inc.

EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"

Nous autres marchands, en nous plaçant au point de vue strictement économique, nous pensons que la Bonne Entente est indispensable au succès de nos affaires. Canadiens-français et Canadiens-anglais se partagent les industries du pays, sans en avoir individuellement le monopole, et nous sommes appelés à être continuellement les distributeurs des produits des uns et des autres. Tout nous porte donc à entretenir des relations amicales avec nos voisins de l'Ontario et nous pensons que de leur côté (question de sentiment à part) ils ont tout intérêt à nous traiter avec égards.

F. C. LARIVIERE,

Ex-Président de la Section des Marchands de
Quincaillerie de Montréal, de l'Association
des Marchands—Détaillants du Canada, Inc.

Speaking from an economical standpoint, I feel that the merchants at large entertain the opinion that good understanding is the basis of success in business. The national industries are in the hands of the English and French speaking Canadians who have each their share, but none have the monopoly, and as merchants, it is our mission to be the distributing agents of the necessities and commodities made by both. It is, therefore, to our best interests to establish and entertain good relations with our friends from Ontario, and no doubt that it is also in their best interests to extend to us a similar treatment.

F. C. LARIVIERE,

Ex-President of the Hardware Section of The
Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

Je crois qu'individuellement parlant, la Bonne Entente règne beaucoup plus qu'on ne pense entre les divers éléments de la population canadienne. Si vous prenez un marchand, vous verrez que neuf fois sur dix il entretient d'excellentes relations d'affaires avec des maisons canadiennes anglaises aussi bien que canadiennes-françaises. Ceci indique clairement que le ressentiment prétendu exister n'est pas aussi puissant qu'on veut bien le dire, et qu'il serait facile de l'atténuer, sinon de le faire disparaître totalement en demandant à chacun de faire sa part.

C. R. LaSALLE,

De la Section des Marchands de Chaussures de l'Association des Marchands—
Détaillants du Canada, Inc.

I believe that there is a great deal more of better understanding that prevails among the various elements of our Canadian population than most people think at first. If you take a merchant for instance, you will find that nine out of ten have established and maintained good business relations with the English-speaking firms, just the same as with the French-Canadian ones. This shows very clearly that the resentment which is supposed to exist is not so strong as some people think it is, and that it would be rather an easy matter to reduce it, and even to destroy it altogether if everyone was willing to meet the other half way.

C. R. LaSALLE,

Boot & Shoe Section of The Retail Merchants
Association of Canada, Inc.

La Bonne Entente règnera entre les deux races au Canada le jour où l'esprit de parti aura cessé. Ceci laisse à entendre que la chose ne se fera pas en un seul jour, mais enfin elle est possible, et j'y crois fermement.

LOUIS ADELSTEIN,

Secrétaire de la Section des Marchands de
Chaussures, de l'Association des Marchands—
Détaillants du Canada, Inc.

Good understanding will be fully re-established between the two races in Canada when the political differences will have been set aside. This means that such good results cannot be accomplished in a day, but at any rate it is possible, and I believe in it.

LOUIS ADELSTEIN,

Secretary of the Boot and Shoe Section of
The Retail Merchants Association
of Canada, Inc.

EXTRAIT DES MINUTES DE L'ASSEMBLEE DU MONTREAL BOARD OF TRADE TENUE LE 18 OCTOBRE 1916, DONT COPIE CI-JOINTE.

Avant de procéder aux affaires sur l'ordre du jour, le président félicita le premier vice-président, M. Zéph. Hébert, d'avoir été le principal artisan de l'organisation de la récente visite à cette Province d'une délégation de représentants de l'Ontario dans le but de faire connaissance avec leurs concitoyens canadiens-français et en vue d'amener une meilleure entente entre les deux peuples. Le conseil s'est joint au président pour féliciter cordialement M. Hébert du succès qui avait couronné son travail et il l'a assuré qu'il souhaitait ardemment que les résultats futurs de cette visite soient tels qu'il les désirait.

M. Hébert répondant à ces félicitations et à ces bons souhaits, déclara que déjà il avait été à même de constater que les résultats dépassaient toutes ses attentes, et qu'il avait la plus grande confiance dans le travail de ceux qui, comme lui, s'efforçaient d'amener au Canada une confiance et une entente parfaites entre les citoyens de langue anglaise et ceux de langue française, étant convaincu que tout ce qu'il faudrait pour en arriver à cela serait des relations commerciales et sociales plus étendues entre les deux races, avec la conséquence qu'elles se comprendraient mieux et apprécieraient davantage leurs qualités et leurs traits caractéristiques particuliers.

Pour copie conforme,

GEO. HADRILL,
Secrétaire.

EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"**The Montreal Board of Trade.***Montreal,*EXTRACT FROM MINUTES OF MEETINGS OF THEMONTREAL BOARD OF TRADE HELD 18TH OCTOBER 1916.

Before proceeding with the business of the Agenda the President felicitated the First Vice-President, Mr. Zeph Hebert, on having been the prime mover in organizing the recent visit to this Province of a delegation of representative Ontario men for the purpose of meeting their French Canadian fellow citizens and with a view to promoting a better understanding between the two peoples. The Council joined the President in cordially congratulating Mr. Hebert on the success which had attended this effort and assured him that it most heartily wished that the future results thereof would be all that he could desire.

Mr. Hebert in acknowledging these congratulations and good wishes, said that already he saw evidence of results far exceeding anything he had hoped for, and that he had the utmost confidence in the eventual success of the work of those who, like himself, were striving to promote in Canada a complete confidence and understanding between its French and English citizens, being convinced that all that is necessary for this mutual confidence is the establishment of personal acquaintance and friendship between members of the two races and the consequent fuller understanding and appreciation of each others ideals and characteristics.



Certified a true copy.

Geo. Hadull
Secretary.

EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"**LA BONNE ENTENTE**

Par S. R. Parsons,

Président de The British American Oil Co., Ltd.,
Toronto.

On entend répéter de temps en temps, depuis les dernières élections générales, que la Bonne Entente n'était plus d'aucune utilité et que le mouvement était abandonné. Ce n'est pas du tout mon opinion, car je crois que le but que nous nous proposons, lors de l'organisation de ce mouvement, a été en partie atteint, et que rien n'est arrivé pouvant empêcher le développement de cette idée, non seulement pour consolider notre travail antérieur, mais pour le continuer, et le rendre plus efficace.

Il y a probablement plusieurs milliers de gens responsables et bien pensants dans l'Ontario et dans le Québec qui sont prêts à faire des sacrifices et à s'imposer du travail pour essayer d'amener l'unité nationale sous sa forme la plus pratique. Les têtes chaudes, les extrémistes, et des politiciens, probablement intéressés à le faire, ont fait leur possible, dans les deux provinces, pour allumer et attiser les feux de la discorde et de l'animosité entre les deux races. Je suis persuadé que ce qu'il nous faut, et ce besoin n'a jamais été plus urgent qu'actuellement, c'est un grand idéal national pour lequel nous pourrions travailler et qui nous lierait ensemble en un tout où règnerait la plus grande harmonie. Nous espérons le trouver dans nos efforts de guerre.

Je tiens à dire à mes nombreux amis de la province de Québec, pour qui j'ai le plus grand estime, que, nous de la province d'Ontario, nous n'avons aucun sentiment de haine ni d'animosité envers le peuple de la province de Québec. Si, toutefois, je pouvais être franc sans crainte que mes paroles soient mal interprétées, j'aimerais à dire de la manière la plus courtoise possible qu'un peu de réflexion montrerait que les Canadiens-français comme race — bien qu'il y ait eu par-ci par-là de notables exceptions — n'ont pas accepté les idéals et les vues de la Grande-Bretagne, ceux de nos sujets de langue anglaise au Canada, ceux de la France. Quand M. Lauzanne, de Paris, faisait entendre, il y quelques jours, au Canadian Club de Toronto, de si nobles et émouvantes paroles touchant les visées nationales de la France, je ne pouvais m'empêcher de souhaiter qu'elles soient entendues de tous nos citoyens canadiens-français. Cette divergence fondamentale d'opinions a été prouvée, non seulement par le petit nombre d'enrôlements mais aussi par les souscriptions de l'Emprunt de la Victoire. Je ne suis pas sans ignorer que le Québec n'a pas été traité comme il aurait dû l'être au commencement de la guerre et qu'il y a eu beaucoup de malentendus et d'animosité à cause du manque de discernement et d'une bonne direction de la part du gouvernement. Ceci, toutefois, n'a pas été limité seulement à la province de Québec; les autres provinces aussi ont manifesté leur mécontentement touchant la conduite officielle des affaires de guerre. Les autres provinces, cependant, ont passé pardessus ces griefs dans leur anxiété à faire toute leur part pour l'Empire.

Plusieurs raisons ont été données pour lesquelles l'on ne pouvait s'attendre de voir la province de Québec faire autant que les autres provinces. Je me suis servi privément et publiquement, de plusieurs de ces arguments en faveur du Québec. Je ne saurais m'empêcher de penser cependant, que dans les derniers temps, le Québec s'est complètement séparé des autres provinces,

THE BONNE ENTENTE

By S. R. Parsons,

President The British American Oil Co., Ltd., Toronto.

Occasionally one hears the comment, since the last general election, that the Bonne Entente was of no avail and has now gone to pieces. This is not my view by any means as I feel that what we started out to do when this organization was formed has already been done in part, and that nothing has occurred which should prevent further steps being taken, not only to consolidate our past efforts but to continue and make more effective our work and relationship.

There are, no doubt, many thousands of responsible and right-thinking citizens in both Ontario and Quebec who are prepared to make sacrifice and effort in order to try and bring about national unity in its fullest meaning. Hot heads, extremists, and possibly interested politicians in both Provinces have done their best to light and keep ablaze the fires of racial discord and animosity. I am persuaded that what we need, and this need was never so insistent as at the present time, is a great national ideal to which we can work and which would bind us together in one harmonious whole. We were hoping that we would find it in our war efforts.

I would say to my friends of the Province of Quebec, of whom I have quite a number and whose friendship and association I value to the fullest possible extent, that we of the Province of Ontario have no feelings of hatred or enmity toward the people of the Province of Quebec as has been stated. If, however, I could be quite frank without being misunderstood, I would like to say in the kindest possible manner that I believe a little reflection will show the French Canadians that as a race — while here and there have been notable exceptions — they have not accepted the ideals and policies of Great Britain, of our English speaking subjects in Canada, or of France. When M. Lauzanne of Paris was uttering such noble and thrilling sentiments concerning France's national aims at the Canadian Club, in Toronto, a few days ago, I couldn't help but wish that they could be applied to all our French Canadian citizens. This fundamental divergence in standards has been shown practically, not only in the paucity of enlistments but also in the subscriptions towards the Victory Loan. I am quite well aware that Quebec was badly handled at the beginning of the war and there has been much misunderstanding and bitterness engendered through lack of official discernment and proper direction. This, however, was not confined altogether to the Province of Quebec but other Provinces also have voiced their disappointment in connection with the official conduct of their war matters. Other Provinces, though, have overlooked these grievances in their anxiety to play their full part in all Empire work.

There have been many reasons put forward by the Province of Quebec why they should not have been expected to approximate in their efforts the other Provinces, in fact I have used many of these arguments privately and publicly in favor of Quebec. I cannot help thinking, however, that in the last analysis Quebec has placed herself in a position apart from the other Provinces and if in the late general election there seemed to be a spirit of the rest of the Dominion getting together

Le Bilinguisme dans la Province d'Ontario.

Par C. A. MAGRATH

Bilingualism in the Province of Ontario.

By C. A. MAGRATH

Il n'y eut jamais terrain plus prolifique de troubles que les querelles de race et de religion. Il se passe rarement quelques années qu'elles ne nous arrivent en Canada, sous une forme quelconque, la "question des écoles" ou "la question du mariage dans le Québec", ou encore, comme à présent, "la question bilingue". Cette dernière fut traînée jusqu'au Parlement du Canada pendant la session de 1916 et alors qu'une élection était imminente dans la Province de Québec. Quiconque est familier avec la politique Canadienne doit savoir que ce n'est pas au Parlement du Canada qu'on doit chercher la solution de problèmes touchant aux races et aux religions et plus particulièrement si, comme en ce cas, de telles questions tombent dans les fonctions législatives des provinces.

Il y a des extrémistes de chaque côté sur cette question. La législature d'Ontario a déclaré que la langue de communication dans ses écoles doit être l'anglais. Cela n'est vrai qu'en autant que la majorité des électeurs dans cette province est Canadienne-anglaise. Alors pourquoi fut-il nécessaire de le déclarer publiquement? Parce que, nous dit-on, il y a un mouvement concerté, tout au moins par quelques-uns, parmi les extrémistes dans la Province de Québec, pour imposer la langue française aux gens de l'Ontario, et qu'il doit être combattu audacieusement et ouvertement par ce que ses adversaires déclarent être un effort pour proscrire la langue française. Les lois ne font pas les langues ni ne peuvent les détruire.

Beaucoup de gens en Ontario insistent sur le fait que Québec n'a pas fourni sa quote part en matière du recrutement pour la guerre, quoique certaines parties rurales canadiennes-anglaises n'aient pas fait beaucoup mieux sur ce côté que le Québec rural. On nous dit même que le clergé de Québec est un obstacle. Je suis disposé à croire qu'il n'y a pas seulement une grande indifférence parmi certains cléricaux de Québec, mais aussi une véritable opposition à une aide quelconque que le Canada pourrait rendre à la Grande-Bretagne, ou même à la France. Cependant, cette attitude n'est pas confinée à eux seuls. Si les habitants de cette province ou d'ailleurs voulaient se mettre sous les drapeaux, ils le feraient. S'ils sont indifférents, il doit y avoir une raison. Laquelle? Me permettra-t-on d'y répondre de cette façon: nous ne récoltons que ce que nous avons semé. Voilà une vérité que nous ne devrions jamais perdre de vue.

La qualité de citoyen, au moins en théorie, impose une responsabilité à l'individu et le résultat de cette guerre nous amènera, si je ne me trompe, bien près de la pratique de cette théorie. Il y a des hommes au Canada—dont on riait souvent ces années passées—qui consentaient à accepter, non seulement les obligations de citoyens de la partie de l'Empire dans laquelle ils vivaient, mais aussi certaines obligations Impériales; on les désignaient sous le nom d'Impérialistes. Si ce nom a une signification historique qui est insultante, nous devrions pouvoir en trouver une qui ne se rattache pas au passé. Les Canadiens-français ne furent pas les seuls de ceux qui avant la guerre, se for-

There never was a more prolific breeding ground for trouble than racial and religious disputes. Every few years, we in Canada appear to have had them in one form or another—the "school question" or "the marriage question in Quebec", or, as at present "the bilingual question." This latter was dragged into the Parliament of Canada during the session of 1916, and while an election was pending in the Province of Quebec. Anyone familiar with Canadian affairs should know that the Parliament of Canada is not the place to seek a solution of issues involving race and religion, and more especially if, as in this case, such questions fall within the legislative functions of the Provinces.

There are extremists on both sides of this question. The Legislature of Ontario has declared that the language of communication in its schools shall be English. This is true only so long as the majority of the electors in this province is made up of English-speaking Canadians. Why then was it necessary to have publicly declared it? Because, we are told, by some at least, there is a concerted move amongst certain extremists in the Province of Quebec to force the French language on the people of Ontario, and that must be boldly and openly met by, what is claimed by its opponents to be, an effort to proscribe the French tongue. Laws do not make languages, nor can they destroy them. Many in Ontario point to the failure of Quebec to have properly played in the matter of recruiting their quota to Canada's share in the war: though there are English-speaking rural sections of the country I believe, very little better in that respect than is rural Quebec. Further, we are told the clergy of Quebec are a hindrance. I am disposed to believe there is not only considerable indifference amongst certain Quebec clerics, but decided opposition to any aid being rendered by Canada to Great Britain, or even to France. However, that attitude is not confined to them. If the people of that province or elsewhere wanted to join the colours, they would do so. If they are indifferent, there must be a reason. What is it? May I answer in this way. We reap only that which we sow. That is a truism that should always be kept in the lime-light.

Citizenship, at least in theory, imposes responsibility on the individual and the outcome of this war will bring us, if I am not very much mistaken, within reasonable distance of the fulfilment of that theory. There are men in Canada—frequently scoffed at in recent years—who were willing to accept, not only the obligations as citizens of the unit of the Empire within which they lived, but certain Imperial obligations as well—and known as Imperialists. If the name has historic significance that is offensive, we should be able to find one that has no connection with the past. There are others than French Canadians who, in the pre-war days, resented the position taken by the former. They had fear for autonomy of Canada. The reason for that apprehension I never could discover. However, there were no misgivings regarding the attitude of both respecting Canada. Let Canada be attacked and all would at once jump into the breach and fight. That seems to

malisaient des idées émises par les premiers. L'on craignait pour l'autonomie du Canada. Je n'ai jamais pu trouver la raison de cette appréhension. Cependant, il n'y avait aucun malentendu sur leur attitude strictement canadienne.

Que le Canada fut attaqué et tous seraient aussitôt accourus et auraient combattu. Voilà qui semble être l'attitude du Québec rural aujourd'hui. Ce n'est pas parce que l'Angleterre est impliquée dans cette guerre qu'il y a de l'apathie dans le Québec, quoiqu'un effort ait été fait dans certaines parties de la Province pour susciter un sentiment anti-britannique. Ce sentiment, toutefois, n'ira pas de l'avant. Comme question de fait, les Canadiens-français ont une plus grande raison de prendre part à cette guerre que les gens de langue anglaise. Nous sommes tous sujets britanniques, avec les mêmes droits dans l'Empire, et nos concitoyens Canadiens-français ont en plus le devoir de secourir leur mère-patrie la France, qui était et est encore en danger d'être écrasée sous le talon de fer du Hun envahisseur. L'indifférence en matière de recrutement en ces temps n'est pas, par conséquent, une question de race ou de religion; et, remarquez-le bien, ce n'est pas non plus une question d'inaptitude à combattre, parce que nos citoyens Canadiens-français ont déjà prouvé qu'ils n'étaient pas inférieurs à qui que ce soit sur ce côté. C'est en grande partie une question d'éducation, de faire comprendre à tous les responsabilités nationales et impériales du citoyen dans l'Empire Britannique.

Et sans aucun désir de récriminer, la faute en est en une bonne mesure à une grande partie d'Anglais aussi bien qu'aux hommes publics canadiens-français, qui ont pris dans le passé, une vue étroite et provinciale de leurs devoirs de citoyens d'un Empire qui s'étend à toutes les parties du monde.

Il y a un sentiment parmi beaucoup d'entre nous qui sommes membres des différentes dénominations communément appelés Protestants — et je me sers de ce mot pour les distinguer du Catholicisme Romain — que nous devons cacher notre religion sous nos oreillers en nous couchant de crainte qu'elle ne soit détruite par les réactionnaires de Québec.

Un réactionnaire ne détruit jamais rien de nos jours, quoique ses doctrines puissent subsister grâce à l'opposition, et même progresser en de telles conditions. Nous sommes enclins à exagérer les difficultés lorsqu'elles se rattachent à la race ou à la religion. C'est de là que part tout le trouble qui s'élève de ces controverses. Cette question bilingue, la source du trouble entre les catholiques Romains Irlandais et Canadiens-français, ne fut aucunement, à mon avis, l'oeuvre des réactionnaires de Québec, quoiqu'elle ait sans aucun doute, leur plus ferme appui. Je voudrais comparer la situation à deux voisins. L'un fait quelque chose dont l'autre s'offense, et l'attention de l'offenseur est attirée là-dessus. Sa réponse est : "Je crois que ce que je fais et dont vous vous plaignez est dans les meilleurs intérêts de ma famille; je le fais sur ma propre propriété et je suis dans mes droits." Pour moi, il serait un meilleur voisin s'il définissait ainsi clairement sa position et s'il ajoutait ensuite qu'il n'a aucun désir de nuire à l'autre et qu'il est prêt à écouter ce que l'offensé peut avoir à dire. Si sa plainte était motivée en quelque sorte, il serait possible à l'offenseur d'arriver tout aussi bien à son but, mais de façon à ne pas nuire à son voisin.

Etudions un moment la situation dans le "Théocratique Québec". Je ne suis pas étranger à certaines con-

be the attitude in rural Quebec today. It is not because England is involved in this war that there is apathy in Quebec, though an effort has been made in some parts of the Province to stir up an anti-British sentiment. It will, however, make no permanent headway. As a matter of fact, French-speaking Canadians have greater reason to be in this war than those whose tongue is English. We are all British subjects, with the same rights within the Empire, and our French-speaking fellows citizens have the added obligation, that their mother country, France, was and still is in danger of being crushed under the iron heel of the Hun invader. Indifference in the matter of recruiting at this time is, therefore, neither a question of race nor of religion; and, mark you, it is not a question of inability to fight, because our French-speaking citizens have in that respect proven themselves to be not inferior to any others. It is largely a question of education, of bringing home to all the responsibilities of citizenship, national and imperial, within the British Empire. And without any desire to recriminate, the fault lies to some extent at the door of large numbers of English, as well as French-speaking public men, who have in the past taken a narrow and provincial view of their status as citizens of a world-wide Empire.

There is a feeling amongst many of us who are members of the various denominations commonly called Protestant—and when I use the word it is in contradistinction to Roman Catholicism—that unless we tuck our religion under our pillows when going to bed it may be destroyed by Quebec reactionaries. A reactionary never destroys anything in these days, though his doctrines may be kept alive through opposition, even making some headway under such conditions. We are prone to accentuate difficulties if they be flavoured with race or religion. There is the kernel of most of the trouble which arises out of such controversies. This bilingual question, the outcome of trouble between the Irish and French Roman Catholic, was in no way—as I see it—started by reactionaries in Quebec—though it doubtless has their whole-hearted support. May I liken the situation to two neighbours. One does something that the other regards as offensive, and the attention of the offender is drawn to it. The answer of the latter is: "I believe my action in the matter complained of is in the best interests of my family; it is being done within my own property and I am quite within my rights." To me, he would be a better neighbour if he clearly stated his position as above, and then added that he had no desire to be offensive, and was willing to hear what the offended party had to say. If there should happen to be anything in his contention, the offender might find it possible to very fully carry out what he had in view, and in a way that would be inoffensive to his neighbour.

Let us for a moment look at the situation in "Theocratic Quebec". I am not insensible to certain conditions which have prevailed nor to the fact that the church in years gone by has influenced the legislature, and may be doing so still for all I know. If it should be, it is purely on subjects bearing on the spiritual well-being of its adherents. It is claimed that evidence is to be found in the exemption from taxation of a vast amount of church property. It is true that that exemption applies equally to the properties of all reli-

ditions qui ont prévalu ni au fait que l'église, dans les années passées, a influencé la législature et peut le faire encore que je sache. Si cela est, ce n'est que sur les sujets se rapportant à la cause spirituelle de ses adhérents. On prétend en trouver l'évidence dans l'exemption de taxes d'un très grand nombre de propriétés d'église. Mais cette exemption ne s'applique pas moins également aux propriétés de tous les corps religieux. On prétend que les différentes organisations de l'Eglise Catholique Romaine détiennent une très forte moyenne de propriété exemptée; cela cependant est sujet à discussion parce que des corps Protestants détiennent aussi de nombreuses propriétés d'église de grande valeur dans la ville de Montréal. On reconnaît l'évidence dans la province de Québec de la puissance de l'Eglise Catholique Romaine dans la continuation du système des dîmes prévalant dans certaines localités où la majesté de la loi passe après l'église dans la levée de ses revenus de ses habitants.

En toute justice pour la province de Québec, je ne crois pas me tromper en disant que c'est la politique de toutes les provinces du Canada d'exempter les propriétés d'église de toute taxe.

Je présume que l'attitude de tous les cléricaux qui peuvent avoir aidé à faire passer des lois pour la levée du revenu au moyen des dîmes était que l'église est nécessaire à ses habitants, que ses devoirs envers eux exigent des fonds et que ses adhérents ne devraient pas avoir le choix des contributions. Que chacun devrait supporter sa propre part du fardeau financier, tout comme ceux qui jouissent de privilèges égaux de citoyens devraient porter leurs égales obligations correspondantes—doctrine qui, si elle était en force aujourd'hui, rendrait inutile la tâche de parcourir le pays pour supplier les hommes de s'enrôler, et incidemment, sauverait un temps précieux à les entraîner pour cette guerre mondiale.

Nous sommes portés cependant à ne pas faire cas de la différence fondamentale entre l'Eglise Catholique Romaine et les autres dénominations chrétiennes. La doctrine de ces dernières est la justification par la seule foi, alors que celle de la première comme je crois la comprendre, est substantiellement que la croyance au Christ de ses adhérents doit passer par les dogmes de leur église. En d'autres mots, une fois Catholique Romain, il faut toujours rester Catholique Romain, sans quoi il n'y a pas de salut possible. Il semble que ce soit là le *sine qua non* du clergé Catholique Romain. Et nécessairement il le tient toujours en alerte dans ses rapports avec ses fidèles. Je ne crois pas cependant qu'il puisse être accusé de quelque effort organisé pour attirer les Protestants à sa foi.

Les énergies des membres du clergé se sont entièrement portées à ce qu'ils croient être les meilleurs intérêts de leurs ouailles, et ce n'est qu'à cette seule fin qu'on peut dire qu'ils ont influencé la législation. Je suis convaincu qu'ils n'auraient aucune objection à ce que le clergé Protestant obtienne les mêmes droits légaux pour prélever des dîmes des fidèles de leurs églises respectives, ou aux exercices religieux dans les écoles de leurs dénominations. Ils n'ont fait aucun effort pour faire accepter leur religion ou la langue française à d'autres qu'à leurs co-religionnaires canadiens-français.

On parle beaucoup à propos des Protestants Canadiens-anglais qui se voient chassés de nos "Cantons de l'Est" dans la Province de Québec. Le prêtre, sans

gious bodies. It is claimed that the various organizations of the Roman Catholic Church are the holders of a very heavy percentage of exempted property; this, however, is a subject of controversy, as some Protestant bodies hold very valuable church properties in the city of Montreal. There does appear to be evidence in the Province of Quebec of the power of the Roman Catholic Church in the continuance of the system of tithes prevailing in certain localities whereby the majesty of the law is behind the church in the collection of its revenues from its people.

In fairness to the province of Quebec, I believe I am correct in saying that it is the policy of all the provinces within Canada to exempt from taxation church properties. I presume the attitude of any clerics that may have taken part in securing the passage of laws for the collection of revenue through tithes was, that the church is necessary to her people, that its duty to its people requires funds, and that its adherents should have no option in the matter of contributions. That each should carry his proper share of the financial burden—just as those having equal privileges of citizenship should carry their correspondingly equal obligations—a doctrine which if in force today would make it unnecessary to hunt the countryside begging men to enlist, and, incidentally, save much valuable time in getting them fitted for this world war.

We appear, however, to overlook a fundamental difference between the Roman Catholic Church and the various other Christian denominations. The doctrine of these latter is justification by faith alone, while that of the former is, I understand, substantially that its adherents must accept Christ through the tenets of their Church. In other words, once a Roman Catholic, always a Roman Catholic, or there is no hope for salvation. That seems to be a "*sine qua non*" with the Roman Catholic clergy. And of necessity it makes them keenly on the alert in looking after their own people. I do not believe, however, that they can be accused of any organized effort to draw Protestants within their faith. Their energies have been devoted entirely to, and in what they regard as, the best interests of their own people, and to that end only can it be said that they have influenced legislation. I feel quite satisfied they would not object to Protestant clergy obtaining the same legal rights to collect tithes from the adherents of their respective churches—nor would they object to religious exercises in the schools of their denominations. There has been no effort on their part to push their religion or the French language on other than their own French-speaking co-religionists.

We hear a good deal about English-speaking Protestants being driven out of our "Eastern Townships" in the Province of Quebec. The priest doubtless was a factor in this movement. If he could find a purchaser of his own faith ready to pay a good enough figure for some particular farm, a sale was effected, and he added another supporter to his church's revenues. It was a good business transaction on the part of the priest. He, however, has attempted to control neither the civil nor religious liberties of the Protestant landowner, and if he happened to be a party to the trans-

aucun doute, fut un facteur dans ce mouvement. S'il pouvait trouver un acheteur de sa foi qui consentit à payer un bon prix pour une ferme quelconque, une vente était effectuée, et il assurait aux revenus de son église un autre soutien. C'était une bonne transaction commerciale de la part du prêtre. Il n'essaya pas cependant de contrôler les libertés civiles ou religieuses du propriétaire Protestant, et s'il était partie à la transaction il se montrait simplement un bon agent d'immeuble pour le propriétaire original. Et les Protestants peuvent facilement reprendre leur terre s'ils consentent à en payer le prix. Je n'imagine pas qu'il y ait un Canadien-français ou n'importe quel autre Canadien qui refuserait de vendre sa propriété pour des considérations religieuses si le prix en est suffisamment tentant.

Il y eut un temps où je croyais que l'école devait être sous l'autorité laïque. Mon point de vue sur ce côté a considérablement changé. Si la religion à laquelle nous appartenons est essentielle à notre bien-être actuel et futur, pourquoi l'intelligence ouverte de l'enfant en entendrait-elle pas émettre les principes quotidiennement à l'école? Cependant, ce n'est pas mon intention de discuter ce point maintenant, je me bornerai à dire, et je sais ce dont je parle, que la minorité Protestante dans le Québec est traitée avec la plus grande considération par les Catholiques Romains Canadiens-français. Bref, la minorité Protestante n'a pas de griefs dans cette province.

Si nous tenons compte de cette différence fondamentale dans nos religions dont j'ai parlé, nous devrions comprendre les activités agressives du clergé Catholique Romain là où ses propres disciples sont concernés. Naturellement, je sais qu'il y a des extrémistes qui visent à la domination de race et de religion, mais ils sont peu nombreux. Et il y a des hommes dans l'église de langue française, tirés de la campagne, qui passent plusieurs années dans des séminaires religieux, étudiant les langues mortes, ne voyant presque personne et qui s'en retournent comme éducateurs du peuple. Ils peuvent avoir des idées étroites, mais il serait très injuste de juger l'église par de tels extrémistes, pas plus que nous ne devons juger d'autres dénominations par un certain petit nombre qu'on trouve dans leurs rangs. De plus, permettez-moi de le dire, si le clergé de langue française poursuit une politique nuisible à l'éducation de ses propres gens, on peut en laisser trouver le remède par eux seuls, et ils sauront l'assainir. Mais, que les Protestants essaient d'appliquer des remèdes et aussitôt surgit une controverse religieuse, le plus sûr moyen de garder les deux parties adverses groupées fermement autour de leurs chefs. De fait, même un aperçu superficiel de la situation de Québec laisse apercevoir qu'il y reste un gros travail à faire à tous ceux qui s'intéressent profondément à l'avenir des citoyens Canadiens-français de cette province. La richesse de la province, son commerce, est en grande partie entre les mains de la minorité de langue anglaise. Que la lutte entre les citoyens de langue française et anglaise en soit une de salubre concurrence dans le légitime développement du Canada et les questions de langue se régleront d'elles-mêmes.

L'Empire Britannique, s'étendant tout autour du globe, est naturellement composé de gens de races différentes. Par conséquent le compromis doit être l'A, B, C, de la citoyenneté britannique. On ne peut, par loi, changer le sentiment ou la conscience. Ce sont deux

action, he merely proved himself to be a good real estate agent for the original owner. And the Protestants can easily get their land back again if they are ready to pay the price. I can hardly conceive of a French-speaking or any other Canadian that would refuse to sell his property on account of religious considerations, provided the price was sufficiently attractive.

There was a time when I believed in the school being conducted on secular lines. My view in that respect has undergone considerable change. If the religion to which we profess to belong is essential to our welfare both now and hereafter, why should the receptive mind of the child not have the principles brought to its attention for a few moments daily in school? However, it is not my intention to discuss that subject now, beyond saying this, and I know whereof I speak, that the Protestant minority in Quebec are treated with the fullest consideration by the French-speaking Roman Catholics. In short, that the Protestant minority have no grievances in that province.

If we appreciate that fundamental difference in our religions to which I have referred, then we should understand the aggressive activities of the Roman Catholic clergy where their own people are concerned. Of course, I appreciate there are extremists who have visions of race and religious predominance, but they are few. And there are men in the French church, drawn from the country, who spend many years in religious seminaries, studying dead languages, rubbing shoulders with few, and who go back as teachers of the people. They may be narrow in their views, but it would not be quite unfair to judge the church by such extremists, any more than we would judge other denominations by some within their ranks. Further, let me say, if the French clergy are pursuing a policy that is injurious to the education of their own people, its cure may properly be left with their people—and they will cure it. But, let Protestants try to effect remedies and at once there springs up religious controversy—the best possible cement to hold the respective sides firmly about their leaders. In fact, even a superficial view of the Quebec situation makes it very clear that there is a vast amount of work ahead of those deeply concerned in the future of the French-speaking citizens of that province. The wealth of the province, its business—is largely in the hands of the English-speaking minority. Let the struggle of the French-speaking citizens with the English be one of healthy competition in the legitimate development of Canada and questions of language will take care of themselves.

The British Empire, extending around the globe, naturally is made up of people of various races. Therefore, the A, B, C. of British citizenship must be compromise. We cannot, by law, change sentiment or conscience. Both are extremely sensitive, and we all should be most considerate to each other when either is under discussion. There is a sentimental feeling for one's language. It is right there should be, and when a man's religion is introduced there arises the question of conscience. Neither has any bearing on the underlying principles of British citizenship. There are many

points extrêmement sensibles et nous devons être très indulgents l'un pour l'autre quand l'un d'eux est en discussion.

On est sentimental lorsqu'il s'agit de notre langue. Cela est bien et quand la religion d'un homme est introduite il s'élève une question de conscience. Ni l'un ni l'autre de ces points n'ont d'influence sur les principes généraux de la citoyenneté Britannique. Il y a plusieurs choses dans notre vie quotidienne beaucoup plus dangereuses et auxquelles nous avons porté peu d'attention. Toutes, cependant, seront graduellement redressées, car j'ai une foi illimitée en notre avenir.

Quant aux citoyens Canadiens-français du Canada, nous n'avons pas besoin de nous inquiéter sur leur loyauté comme sujets britanniques.

La vieille province de Québec a donné de grands hommes et continuera à donner d'autres grands Canadiens à l'avenir.

Les querelles de races, regrettables en n'importe quel pays, ne devraient pas exister dans le grand Empire Britannique. Cette question bilingue particulière a été en grande partie localisée à Ottawa. Qu'est-ce que c'est? En résumé, le sujet Britannique de langue française qui demeure là dit que la politique de la majorité dans la province d'Ontario est de détruire sa langue. Je ne veux pas discuter cette prétention, mais ce que je dis c'est que je suis absolument et irrévocablement opposé à une telle doctrine. Je n'ai aucun désir d'étudier les systèmes scolaires du Canada sinon de dire en termes généraux qu'il me semble que nous cherchons à surcharger de sujets nos classes élémentaires. Nous forçons les professeurs à travailler trop fortement. Nous chargeons les enfants avec des livres sur presque tous les sujets d'éducation connus. Personnellement, je suis d'opinion qu'il devrait y avoir un peu moins de travail par le livre et plus de temps et d'opportunité pour les professeurs pour faire comprendre aux enfants la valeur du caractère, de la courtoisie, du désintéressement et des principes. N'importe quel jeune homme entrant dans le monde avec l'âme chargée de tels idéals, et avec une connaissance satisfaisante de quelques principaux sujets d'éducation devra faire son chemin dans le monde. Aussi, je crois que notre système éducationnel devrait être révisé; ce n'est pas que je suggère que l'éducation des jeunes gens devrait être restreinte lorsqu'ils ont le temps de profiter d'une bonne étude technique.

Sans plus de digression, le dissident de langue française d'Ottawa prétend que le Règlement 17, des Règlements Scolaires d'Ontario est le but d'un effort pour supprimer sa langue; qu'il est illégal et qu'il est résolu à lui résister, et pour y arriver il porta cette question devant le Conseil Privé l'été dernier. D'un autre côté, le gouvernement d'Ontario prétend qu'il y avait une raison bonne et suffisante pour l'adoption du Règlement 17. Il paraît que l'un des inspecteurs, il y a quelques années, trouva certaines écoles très inefficacement dirigées, et le Règlement 17 fut introduit pour remédier à la situation dans ces écoles particulières. Toutes les écoles bilingues ne tombent pas sous le coup de ce Règlement, mais seulement celles auxquelles les inspecteurs pourraient de temps à autre considérer son application nécessaire. Le gouvernement d'Ontario prétend qu'il n'a aucune intention de détruire la langue française; il ne le pourrait pas lors même qu'il le désirerait; mais que l'anglais étant la langue de la

things in our daily lives much more dangerous, and to which we have paid but little heed. All, however, will gradually be corrected, as I have an abiding faith in our future.

As for the French-speaking citizens of Canada, we need not worry about the soundness of their British citizenship. The old Province of Quebec has furnished some great men and will continue to furnish other great Canadians in the future.

Racial disputes, bad in any country, should have no place in the great British Empire. This particular bilingual issue has largely been localized in Ottawa. What is it? Broadly speaking, the French-speaking British subject there says the policy of the majority in the Province of Ontario is to destroy his language. I am not now going to discuss that claim, but I do say that I am absolutely and unqualifiedly opposed to such a doctrine. I have no desire to go into the school systems of Canada, beyond in general terms to say that I feel we attempt to overload, in the matter of subjects, our elementary classes. We force the teachers to work at high pressure. We load the children with text books on almost every known branch of education. Personally, I am of the opinion that there should be a little less book work and more time and opportunity for the teachers to impress upon the children the value of character of courtesy, of playing the game for the game's sake, of going down and out for principle. Any young man facing the world with his soul charged with such ideals, and with a fair understanding of a few main subjects of education, must win out in the world's race. Hence, I think our educational system might stand some revising; not that I am suggesting that the education of young men should be restricted where they have the time to avail themselves of a good technical training.

Without further digression, the French-speaking dissident of Ottawa claimed that Regulation 17 of the Ontario School Regulations is the outcome of an effort to suppress his language; that it was illegal and that he is determined to resist it, and to that end he carried the matter to the Privy Council last summer. On the other hand, the Ontario Government's position has been that there was a good and sufficient reason for the adoption of Regulation 17. It appears that one of the Inspectors, a few years ago, found certain schools most inefficiently conducted, and Regulation 17 was introduced to meeting the situation in those particular schools. All bilingual schools do not come under this regulation, but only those to which the inspectors may from time to time consider its application necessary. The Government of Ontario claims that it has no intention to destroy the French language; nor could it, should it so desire; but that English being the language of the great majority is, as has been fittingly expressed the "bread and butter" language of the people in the Province, and consequently in the interests of the children, prime attention must be paid to its teaching. The French speaking citizens, with whom I am intimate, are quite agreeable to that position, but the Ontario school regulations they have insistently claimed imply a proscription of their language. The contention that Regulation 17 is illegal has been disposed of by the Privy Council. Its decision rendered a few months ago, was

grande majorité est selon l'expression appropriée, la langue de "gagne-pain" du peuple de la province, et par conséquent, dans les intérêts des enfants, la principale attention doit être portée à son enseignement. Les citoyens de langue française, avec qui je suis intime, n'ont pas d'objection à ce point de vue, mais ils prétendent avec insistance que les règlements scolaires d'Ontario comportent une proscription de leur langue. La contention que le Règlement 17 est illégal a été rejetée par le Conseil Privé. Sa décision rendue il y a quelques mois était que la Province d'Ontario a plein droit de déterminer ce qui doit et ne doit pas être enseigné dans ses écoles. Une telle décision, il me semble, est absolument sage, mais elle ne touche pas à ce problème très délicat qui s'y rattache: la susceptibilité d'un homme à propos de sa langue et la restriction de son enseignement à ses enfants, enseignement qu'il paye avec ses propres taxes.

Une très intéressante lettre pastorale signée par les archevêques et évêques de la Province, fut lue le dimanche 4 février, dans toutes les églises Catholiques Romaines de l'Ontario, dans laquelle ils disaient qu'ils: "voient avec chagrin et alarme les divisions et les dissensions existant en cette province par suite de la controverse bilingue et désirant ardemment promouvoir la paix et l'harmonie civile et religieuse, nous exhortons solennellement et enjoignons au clergé et aux laïques de nos diocèses respectifs d'obéir à toutes les justes lois et règlements décrétés de temps à autre par les autorités civiles, et nous demandons respectueusement à la majorité de cette province de considérer avec sympathie les aspirations et les demandes de leurs concitoyens Canadiens-français en matière d'établissement et d'opération des écoles Anglaises-Françaises, facilitant un enseignement équitable de la langue française en même temps qu'une complète acquisition de l'anglais."

"Que nous croyons qu'il n'y a aucun désir ou intention de la part du gouvernement ou de la majorité du peuple d'Ontario de proscrire la langue française."

Par ailleurs cette lettre pastorale déclare:

"Que nous sommes aussi convaincus qu'il n'y a aucune mauvaise volonté de la part du peuple Canadien-français envers le gouvernement ou la majorité du peuple de l'Ontario et sommes d'avis que beaucoup de cette agitation contre les mesures éducationnelles du gouvernement a été causé par une fausse conception du Règlement 17. Cela n'est pas surprenant, puisque le Comité Judiciaire du Conseil Privé en rendant son jugement formel sur ce règlement, s'exprime comme suit:

"Malheureusement il (le Règlement) est couché en termes obscurs et il n'est pas facile de concevoir sa véritable signification."

Cette lettre importante — un exposé très juste et raisonnable fait par l'église Catholique Romaine — exhorte le clergé et les laïques à obéir à la loi et demande que les aspirations des citoyens de langue française de la Province soient généreusement traitées par la majorité.

Je suis de tout coeur sympathique à cette dernière requête. Je suis sûr que nous n'avons aucun désir d'être injustes l'un envers l'autre. Je crois que le trouble est dû en grande partie aux malentendus. Le Conseil Privé dit que le Règlement "est couché en termes obscurs et il n'est pas facile de concevoir sa véritable signification" à propos de la "nature et de la portée des restrictions qu'il impose". Quelques-

that the Province of Ontario has full right to say what should and what should not be taught in its schools. Such a decision, it seems to me, is absolutely sound, but it does not touch that very delicate side issue—a man's sensitiveness regarding his language and the restrictions in the teaching of it to his children, paid for with his own taxes.

A very interesting pastoral letter, signed by the Archbishops and Bishops of the Province, was read on Sunday the 4th instant in all the Roman Catholic churches throughout Ontario, in which they say they:

"view with sorrow and alarm the divisions and dissensions existing in this province because of the bilingual controversy, and being earnestly desirous of promoting civil and religious peace and harmony, we solemnly exhort and enjoin the clergy and laity of our respective dioceses to obey all the just laws and regulations enacted from time to time by the civil authorities, and we respectfully ask the majority in the province to consider sympathetically the aspirations and requests of their French-Canadian fellow-citizens in the matter of the establishment and operation of English-French schools, facilitating an equitable teaching of the French language, together with a thorough acquisition of English."

"That we are confident there is no desire or intention on the part of the government or the majority of the people of Ontario to proscribe the French language."

Elsewhere this pastoral letter states:

"That we are also confident there is no ill-will on the part of the French-Canadian people towards the government or the majority of the people of Ontario and we are of the opinion that much of the agitation against the educational measures of the government has been caused by the misunderstanding of Regulation 17. Nor is this surprising, since the Judicial Committee of the Privy Council in delivering its formal judgment on this regulation, expresses itself as follows:

"Unfortunately it (the regulation) is couched in obscure language, and it is not easy to ascertain its true effect."

This important letter — a very fair and reasonable statement made by the Roman Catholic Church—exhorts the clergy and laity to obey the law, and urges that the aspirations of the French-speaking citizens of the Province be generously dealt with by the majority. I am heartily in sympathy with this latter request. I am sure we have no desire to be unfair with each other. I believe the trouble has largely been one of misunderstanding. The Privy Council says the Regulation "is couched in obscure language and it is not easy to ascertain its true effect" in respect to "the nature and extent of the restrictions that it imposes." Certain of our French-speaking citizens believed they saw in those restrictions an obnoxious suggestion. The Government on the other hand has always claimed the charge to be unfounded—that the Regulation was not framed for any such purpose. When the Ontario

uns de nos concitoyens de langue française croient avoir vu dans ces restrictions une suggestion nuisible. Le gouvernement d'un autre côté a toujours prétendu que cette accusation n'est pas fondée, que le Règlement n'a pas été conçu dans un tel but. Lorsqu'on reconsidèrera les Règlements Scolaires d'Ontario, le Règlement 17 pourrait être refait avec soin avec l'idée d'enlever toute obscurité dans ses termes. Je suis convaincu qu'il est très possible de le faire, et alors cette menace que quelques éléments de notre peuple prétendent y voir disparaîtra et sans changer en aucune façon l'intention du Règlement, ni la direction des écoles auxquelles on peut l'appliquer tel que le veut le gouvernement.

En résumant le cas le Conseil Privé dit: "La population de la Province est et a toujours été composée d'habitants des deux langues française et anglaise, et chacune des deux sortes d'écoles est fréquentée par des enfants qui parlent, quelques-uns une langue, quelques-uns l'autre, pendant que d'autres ont la bonne fortune de parler les deux." *La bonne fortune de parler les deux*, je crains que nous n'en ayons pas assez tenu compte.

Que chacun de nous fasse dorénavant tout ce qu'il pourra pour amener une meilleure entente entre les deux races en ce pays et la question bilingue disparaîtra bientôt. Un mouvement fut inauguré il y a quelques mois, **La Bonne Entente**, dont le résultat fut que des délégations importantes des Provinces de Québec et d'Ontario se rendirent mutuellement visite. Ce mouvement qu'on pourrait appeler "Unissons-nous" produira certainement beaucoup de bien.

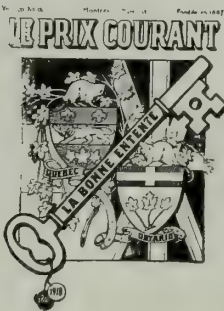
Tout ce qu'il faut c'est une connaissance plus approfondie l'un de l'autre. Nous avons tous nos défauts, une raison qui devrait nous rendre plus généreux quand nous voyons les particularités de l'un, et qui ne sont pas communes à tous. Nous qui restons ici en sécurité, nous devons, il me semble, à ceux qui ont fait le suprême sacrifice, à ceux qui combattent encore pour l'intégrité de notre pays, nous leur devons de travailler sans relâche pour faire du Canada un pays uni, un meilleur pays, un pays d'une plus grande opportunité dans les années qui suivront cette guerre. Le Canada a vraiment un merveilleux avenir. La mesure de sa grandeur dépendra du caractère de ses hommes et de ses femmes. Dans ce but, travaillons à pouvoir dire quand le temps sera venu que nous avons aidé à édifier un caractère national en rejetant tout ce qui n'est pas généreux et qui tend à rendre étroit l'idéal de notre vie.

C. A. MAGRATH.

School Regulations are again under consideration, Regulation 17 might be carefully reconstructed with the view of removing all obscurity from its language. I am sure it is quite possible to do this, and if so, that sting will disappear which certain of our people claim to see in it—and without in any respect altering the intention of the Regulation—nor the conduct of the schools to which it is applicable, as determined upon by the Government.

In reviewing the case the Privy Council says, "The population of the Province is and has always been composed of both English and French-speaking inhabitants and each of the two classes of schools is attended by children who speak, some one language, some the other, while some again have the good fortune to speak both." **The good fortune to speak both**, I fear we have not fully appreciated. Let us therefore each and all do what we can to bring about a better understanding between the two races in this country and the bilingual question will soon disappear. A movement was inaugurated some months ago, the **bonne entente**, resulting in important delegations in the Provinces of Quebec and Ontario exchanging visits. This "get together" movement will doubtless be productive of much good. All that is needed is a more intimate knowledge of each other. We all have our shortcomings—the more reason why we should be generous when considering each other's peculiarities, not common to both. We who remain at home in security are pledged, it seems to me, to those who have made the supreme sacrifice—to those still fighting for the integrity of our country—we are pledged to work overtime so as to make Canada a united country, a better country, a country of greater opportunity in the years following this war. Canada has indeed a great future before her. The measure of her greatness will depend upon the character of her men and women. To that end, let us try and be able to say when our time comes to "put out to sea", that we have helped to build up national character by depreciating everything that is ungenerous and tending to narrow our outlook on life."

C. A. MAGRATH.



CELLES QUI SOIGNENT LES MALADES ET LES BLESSES CANADIENS

Vous tous qui lisez ceci à Toronto, Montréal, Halifax, Winnipeg, Hamilton, ou Vancouver, songez que votre don de dix dollars, ou d'un dollar que vous donnez mensuellement à la "Croix-Rouge", est le combustible, est le rouage indispensable d'une immense machine, qui tôt ou tard, pourra être en contact avec "votre" soldat. Une machine ordinaire est froide, mais celle qui nous occupe est pleine de vie, de tendresse et d'humanité, car elle soulage la souffrance d'un pauvre gars qui part loin de son Canada, ayant toute la force de sa jeunesse avec l'idée de combattre pour le droit.

La Société de la Croix-Rouge semble une grande chaîne, faite de petits anneaux. Un de ceux qui touchent le plus aux besoins de nos chers malades et blessés, est le Bureau d'Information de la Société de la Croix-Rouge Canadienne, et dont les quartiers-généraux se trouvent au 14-15 Cockspur Street, London, S. W. 1.

C'est le 11 février 1915, le lendemain du jour où le premier contingent canadien, mit le pied sur la terre de France, que se formait le Bureau d'Information à Londres, avec l'autorisation et l'aide du Colonel Hodgkiss, G.M.C. commissaire de la Croix-Rouge Cana-

dienne. Ses débuts furent modestes, et seule, une poignée de travailleurs volontaires, y assurait le service, dans un espace restreint.

Puis, de jour en jour, chaque service spécial prit une telle importance, qu'aujourd'hui il y a des départements spéciaux pour les malades, les blessés, les disparus, la correspondance, les paquets, les journaux, les promenades, et les distractions. Chacun de ces services, de première nécessité, exige une somme considérable de travail et un nombre énorme de travailleurs volontaires. Plusieurs centaines d'entre elles suffisent avec peine au travail de bureau, et quand nous aurons dit qu'il y a plus d'un millier qui visitent les hôpitaux, cela donnera une idée du labeur qui est effectué dans cette seule branche.

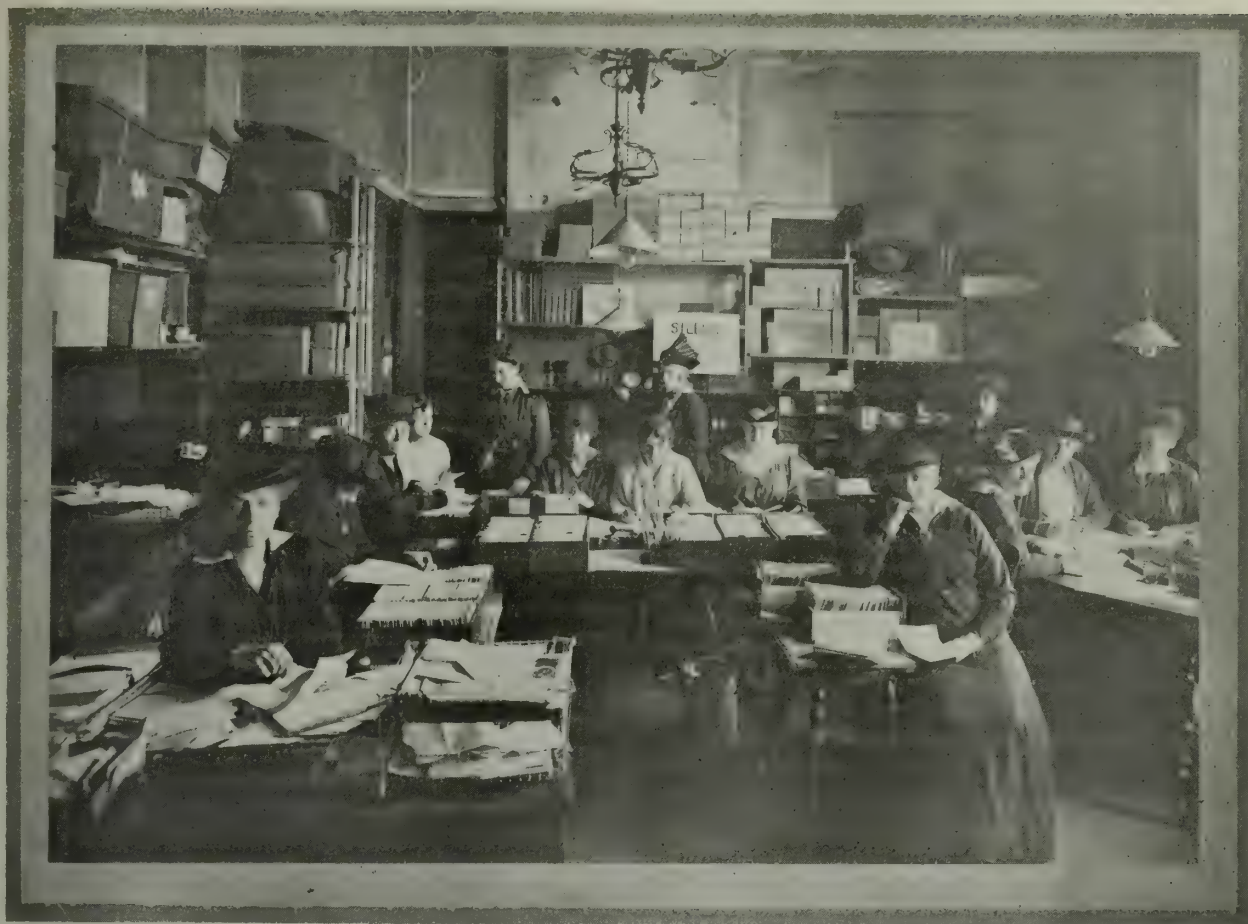
* * *

Toutes les employées, aussi bien les anglaises que les canadiennes (au fond, nous sommes tous et toutes sujets britanniques, et nous n'employons ces deux noms, que pour établir une légère distinction, aussi flatteuse pour les uns que pour les autres) dont toutes les employées donnent leurs services gratuitement. A la tête, du bureau se trouve Lady Drummond, et elle a réuni



LE BUREAU D'INFORMATION POUR LES AMIS DES SOLDATS.

Sur cette photographie, des auxiliaires du Bureau d'Information de la Croix-Rouge Canadienne, à Londres, Lady Drummond se trouve debout (portant son chapeau et son manteau.)



COLIS POUR LES SOLDATS CANADIENS A L'HOPITAL.

Mme David Fraser (en charge) à gauche. Photo prise au Bureau d'Information de la Croix-Rouge Canadienne, Londres, Angleterre.

autour d'elle, les bonnes volontés féminines. Il n'y a pas une seule province de notre cher pays qui ne soit pas représentée dans chacun des services, et souvent Lady Drummond parle de la façon splendidement généreuse dont s'est conduit notre pays, tant pour la Croix-Rouge Canadienne, que pour la Croix-Rouge Anglaise, et elle ajoute qu'elle estime que sa situation de dispensatrice des dons populaires, est enviable entre toutes, et que ce lui est un véritable honneur que d'être chargée d'un tel privilège. Elle a rapporté, de sa courte visite au Canada, l'été dernier, l'impression que les femmes canadiennes mettaient le même esprit d'abnégation dans l'accomplissement de leurs devoirs actuels, la même fermeté indomptable dans leur désir d'être utile, que nos gars qui se distinguent sur le front, mettent de courage et d'entrain à la tâche héroïque et glorieuse qu'ils se sont imposés.

Lady Drummond parle volontiers, également, de la visite faite au Bureau de Londres, par le Colonel Marshall, qui a pris un sympathique intérêt au travail qui s'y accomplissait, et qui par sa présence a causé une si heureuse impression sur tous ces dévouements désintéressés, qu'elle souhaiterait le voir plus souvent traverser l'océan. Mais bien entendu le travail du colonel le retient au Canada.

* * *

Dès que vous entrez dans les bureaux, vous sentez la pensée de tout le Dominion converger vers nos héros, des plaines des Flandres et des tranchées de France,

vous sentez l'amour et la tendre reconnaissance de tout le Canada aller vers nos gars qui souffrent sur des lits d'hôpital, loin, si loin, de chez eux, loin des soins maternels, loin des tendresses de leurs femmes, ou des caresses de leurs enfants.

Et vous aurez cette impression dès la salle d'entrée, encombrée de caisses, et de bagages, et de paquets de journaux canadiens et de boîtes pour le département des petits colis.

Et, tandis que la jeune fille de l'ascenseur vous mène à l'étage supérieur, vous avez le temps de lire un avis disant: qu'on ne réservait qu'un certain nombre de casiers à la fois, pour le service de la Croix-Rouge. Et ce petit avis vous rend rêveur, car il vous donne une légère idée de ce qui doit rentrer et sortir de paquets journalièrement.

Au Bureau d'Information, on peut voir une jeune Canadienne, interrogeant des officiers pour savoir lesquels d'entre eux voudraient accepter des invitations, d'Anglais heureux de recevoir et de distraire des Canadiens.

Au milieu de ses employées, on peut voir Lady Drummond accessible à tous, et derrière elle, une nuée de personnes occupées à ouvrir des lettres, à ranger des fiches, à inscrire des notes, ou à écrire des lettres.

Vous pénétrez dans la chambre des journaux, et vous trouverez des piles de papiers, rangés en différentes catégories et tous prêts à être envoyés aux hôpitaux.

Dans le département des colis, et vous voyez des pa-

niers de fruits, des boîtes d'oeufs frais destinés aux blessés, et vous vous voyez entourés de paquets contenant des bas, des chandails, des jeux de patience, et mille autres choses qui feront paraître plus courtes les longues journées si ennuyeuses.

D'autres travailleuses dans un coin de ce département préparaient un paquet qui deva't partir et . . . qui sait? . . . ce paquet que nous regardions est, peut-être bien celui que "votre" fils a reçu, pour l'aider à passer gaiement un triste après-midi.....?

* * *

Le blessé canadien ne vient jamais en Angleterre, sans savoir auparavant que le Bureau d'Information va devenir pour lui la bonne-maman-gâteau de ses années d'enfance.

A peine est-il admis dans un hôpital qu'il reçoit une carte, une mystérieuse carte bleue, avec l'adresse du Bureau et t'imbrée.

"Certainement!" vous dirait-il, il est inutile de vous ennuyer à la timbrer. Nous n'avons qu'à demander à quelqu'un de la jeter dans la boîte aux lettres et la Croix-Rouge fera le reste. Bien entendu, vous remplissez le questionnaire qui dira votre nom, numéro matricule, le bataillon, le nom de l'hôpital et celui de votre plus proche parent; et quand vous avez écrit tout ça, vous vous demandez avec perplexité, ce qu'il va en advenir?"

Voici le résultat: vous avez bientôt une visiteuse qui vient vous causer dans votre langue familière, d'endroits qui vous sont familiers. Elle vous pose quelques questions, et dès que vous avez exprimé un désir, elle vous répond que la Croix-Rouge va vous envoyer ce que vous demandez. Et bientôt vous recevez une confortable valise, avec toutes sortes d'articles de toilette, un rasoir, du papier, un crayon et surtout... des cigarettes. Et puis, probablement des fruits, si vous les aimez, ou bien des livres, de quoi travailler, ou encore des cartes à jouer. Demandez-vous du sucre d'érable? Le sucre d'érable vous arrive avec une étrange promptitude.

Mais surtout ce que vous, soldat, vous désirez, ce sont des nouvelles de chez vous.

Si seulement vous pouvez avoir un journal de votre ville natale, journal dans lequel vous puissiez lire ce qui se passe, ce à quoi on pense là-bas, vous vous sentirez moins seul. Mais avant même que n'ayez exprimé ce désir, votre visiteuse à pris note de votre ville natale, et va faire demander au département des journaux tout ce qu'il vous faut, et bientôt vous allez pouvoir lire que la nouvelle bâtisse vient d'être terminée au coin de telle rue, que tel spectacle patriotique a été donné au théâtre, etc., etc.

Toutes ces choses, et beaucoup d'autres encore, signifient que des femmes dévouées, emploient leur intelligence, leur temps, donnent leur travail, consacrent en un mot, toutes leurs facultés, à deviner les besoins du soldat canadien, et à faire le nécessaire pour les satisfaire.

Mais en plus de cela, le Bureau d'Information se rend compte de l'anxiété qu'éprouvent les malheureuses restées au pays et qui tremblent pour leur fils ou leur mari qui se bat de l'autre côté de l'océan.

Cette partie de la correspondance est une des plus importantes et en même temps des plus méritoires du bureau. Au fur et à mesure qu'un soldat canadien arrive dans un hôpital, on envoie une lettre à la famille,

dans laquelle on donne des nouvelles de son état physique et moral, de ses besoins.

La visiteuse envoie son rapport toutes les semaines, (b'en que ses visites au blessé soient plus fréquentes), et ce rapport est consigné sur une fiche, ce qui constitue un dossier complet concernant le cas de son malade. Et toutes les semaines, tant que l'homme est gravement malade, la famille est tenue au courant par lettre, puis lorsque le mieux survient les lettres s'espacent, et elles ne cessent que lorsque le blessé en guérit. Si bien que bien avant que votre fils ne puisse vous écrire, vous êtes au courant de tout ce qui le concerne.

Et quelles sont touchantes et reconnaissantes, les lettres que reçoit le bureau d'information, lettres qui viennent des femmes et des mamans, qui sont heureuses de savoir que là-bas leur fils ou leur mari a trouvé des amis.

"C'est mon fils unique, maintenant, je suis veuve, et mon autre fils a été tué en France, écrit une mère."

Le travail des visiteuses est un plaisir, parce que nos hommes, montrent autant de courage et de bonne humeur dans la maladie, et sur les lits de l'hôpital, que dans les tranchées lorsqu'ils sont face aux boches.

* * *

Et tant d'autres choses dont s'occupe le Bureau. La promenade en voiture des convalescents, le théâtre, l'organisation de représentations artistiques dans les hôpitaux. Et les officiers en tout ceci ne sont pas oubliés. Des invitations nombreuses arrivent chaque jour, demandant un officier canadien, à garder et à soigner chez soi, par de généreux anglais.

L'espace bientôt va nous manquer et nous allons être obligés de conclure:

Ce que fait le Bureau d'Information de la Croix-Rouge Canadienne? Il serait plus simple d'énumérer ce qu'il ne fait pas! Pour certains il a des valises remplies, de la gomme à mâcher, des cigarettes, ou une chatterie spéciale. Pour d'autres, il stimule l'intérêt que peut présenter une vie nouvelle.

En un mot, le Bureau d'Information représente le côté humain et miséricordieux de cette chose abominable que l'on nomme: La Guerre.



CONFORT ET CONSOLATION POUR NOS SOLDATS
Expédition des colis aux hôpitaux, où les blessés canadiens, attendent quelque chose de chez eux. Bureau d'Information de la Société de la Croix-Rouge Canadienne.

Pour Rencontrer le Canadien-Français à Mi-Chemin

Par C. E. H. Holmes, B. A.

Meeting the French-Canadian Half-Way

By C. E. Holmes, B. A.

Le sentiment n'entre pas pour beaucoup dans la formation d'un agent de publicité. Il est et doit être surtout un opportuniste accompli et persistant. Il doit avoir l'intelligence vive et le cœur sur la main, être libéral et sociable. Un agent de publicité a d'autant plus de succès en affaires qu'il a plus de connaissances générales.

Il n'y a rien, pas même un détail d'éducation qui ne puisse lui être profitable. Il doit rester en contact, avec les affaires du monde, les affaires du pays et de la région où il vit.

Le thème de cette conférence est précisément l'un de ceux que les agents de publicité canadiens-anglais, en général, ne connaissent que superficiellement, quoique le "sujet" proprement dit soit très rapproché de nous, puisque les deux grandes races, Anglaise et Française, vivent ensemble sur le sol canadien depuis près de deux siècles. Pourtant il existe un malentendu entre l'Anglais et le Français du Canada, et c'est ce malentendu que je vais m'efforcer de dissiper.

Je me rends parfaitement compte que la question de races est actuellement un sujet délicat à traiter et si je ne m'adressais pas à des agents d'annonces, des hommes sincères, des hommes vraiment dignes de ce nom, bons, larges, à l'esprit éveillé, des hommes au-dessus des préjugés mesquins, des hommes dont l'ambition est de se rendre de plus en plus utiles à la société, je n'oserais pas parler sur cette brûlante question.

Mais ici sont réunis des hommes dont la devise est "Vérité"; dont le but est de développer le commerce au Canada — une double raison qui m'enlève toute hésitation à entrer dans le vif de mon sujet sans plus de préambule.

Notre animosité injustifiée contre les Canadiens-Français

L'une des conditions essentielles pour toute vente, qu'elle soit tentée personnellement ou par écrit, est de connaître celui à qui vous vous adressez, de savoir comment l'aborder.

Notre population d'un peu plus de huit millions d'âmes comprend 2.225.000 Canadiens-Français qui n'ont pas les mêmes goûts et les mêmes répugnances que les descendants de la race anglaise dont l'éducation est basée sur des systèmes applicables à leurs besoins et répondant à leur idéal, dont la recherche de la perfection, légale et morale, est faite d'après une conception différente du bien et du mal, dont les croyances religieuses sont celles de leurs aïeux, dont les goûts littéraires ont été formés d'après leurs relations intellectuelles avec la France. Ils pensent à l'argent moins que nous, ils font plus de cas que nous des plaisirs de la vie. Ins-



Sentiment enters very little into the make-up of an ad-man. He is and must be above all an accomplished and persistent opportunist. He must be alert-minded, liberal, open-hearted and companionable. The more an advertising man knows, the better advertising man he is.

There is no branch of knowledge, no detail of culture, that is not profitable for him to possess. He must keep in touch with the affairs of the world, the affairs of the country and of the locality where he lives.

Now the topic of to-day's address is precisely one on which the average English-speaking ad-man's knowledge is superficial, though the "subject matter" is quite close to us, since the

two great races, English and French, have lived together on Canadian soil for nearly two centuries. Yet, there exists a misunderstanding between the English and French of Canada and it is that misunderstanding which I will endeavor to dispel.

I am fully aware that the race question is one that is very difficult to handle at the present time, and if I were not addressing ad-men, men who are real, genuine, big, broad and keen—men who are above petty prejudices—men whose ambition is to increase their usefulness to the community in which they live, I would not dare speak upon this burning question.

But here are gathered men whose motto is "Truth"; whose aim is to develop business in Canada—a double reason why I have no hesitancy in plunging right into my subject without any further preamble.

Our Unjustified Animosity Against French-Speaking Canadians.

One of the essentials of salesmanship, whether it be in person or on paper, is to know your prospect—to know how to approach him.

Now, in our public of a little over eight million individuals, there are 2.225.000 French-Canadians whose tastes, likes and dislikes are not the same as those of scions of the English race, whose education is based upon systems applicable to their needs and in keeping with their ideal, whose legal and moral standards are measured according to a different conception of right and wrong, whose religious beliefs are those of their forefathers, whose literary tastes have been formed through their intellectual intercourse with France. They think less of money than we do, they have more regard for the amenities of life than we have. Taught by experience they are slow to give confidence, but once given it is complete.

They know us, while we do not know them and—it is useless to "pussy-foot" about saying it—we do not

truits par l'expérience, ils hésitent à donner leur confiance, mais une fois qu'ils l'ont accordée, elle est complète.

Ils nous connaissent, nous ne les connaissons pas, et—il est inutile d'avoir peur de le reconnaître — **nous ne les aimons pas.** Nous ne sommes pas prêts à admettre notre animosité contre les Canadiens-français; pourtant, au fond de notre cœur, nous savons qu'elle existe.

C'est une animosité irraisonnée, une animosité qui n'a pas de sens commun, une animosité qui n'est pas facile à analyser. Demandez, comme je l'ai souvent fait, aux nombreux francophobes quelle est la cause de ce sentiment et vous n'obtiendrez pas de réponse concluante.

Il y a des éléments dans cette animosité, néanmoins, que l'on peut deviner en étudiant ce cas:

Un amour passionné de l'Angleterre et la croyance que le Canadien-français est tout ce que l'Anglais n'est pas, et par conséquent doit être détesté;

La croyance que le Canadien-français est profondément ignorant et mal élevé;

La croyance que les politiciens canadiens-français sont gauches et malhonnêtes;

La croyance que le Canadien-français ne vaut pas l'Anglais — voilà qui ressemble étrangement à l'ancienne conviction en Angleterre qu'"un mangeur de grenouilles de France" ne pouvait valoir un Anglais.

Et même parmi la meilleure classe de Canadiens-anglais, le sentiment prévaut qu'un Canadien-français doit être méprisé et . . . toléré.

L'expression préférée des ouvriers qui ont l'aversion des Canadiens-français, est "m— Français!" ("d— Frenchman!")

Il y a naturellement des exceptions et quelques Anglais, notamment le Dr Drummond et Sir Gilbert Parker ont appris à comprendre et à aimer ces gens polis, hospitaliers, généreux, imprévoyants, que sont les Canadiens-français.

Rappelez-vous que mes remarques n'ont pas été faites dans le but de critiquer les Canadiens-anglais. C'est un aperçu général de l'attitude caractéristique du Canadien-anglais envers son concitoyen de langue française, que j'ai voulu donner, c'est un portrait fait à la hâte, simplement pour démontrer que cette attitude est le résultat d'une fausse conception de la mentalité canadienne-française.

Les Canadiens-français, je l'admets, paraissent étranges à ceux qui ne les comprennent pas. Les explorateurs français ont laissé derrière eux une légende incomparable dans les annales du monde comme audace et persévérance. Ils sont leurs descendants; s'ils ont hérité de quelques-uns de leurs défauts, et de gros, ils ont aussi les nobles qualités qui font du peuple français le plus chevaleresque de l'Europe, avec une histoire, remplie de superbes exemples de patriotisme et d'exploits héroïques. Ils sont comme ils sont et ils veulent être traités comme ils le méritent. Ils sont ardents et sincères, ils sont très bons, ils sont prêts à faire plus que leur part pour en arriver à une entente. Ils iront de l'avant et alors attendront un sourire, un bon mot. Nous, de la race Anglaise, devons leur prouver notre amitié sur des bases d'égalité et d'honneur.

Mais, pour y arriver, nous devons nous débarrasser de notre suffisance et ne plus croire que nous n'avons rien à apprendre. Pour établir avec succès des relations d'affaires avec une race, nous devons connaître quelque chose de leur histoire et de leur vie, de leur lan-

like them. We will not readily admit our animosity against the French-Canadians, yet, deep down in our hearts we know it exists.

It is an unreasoning animosity, an animosity which lacks common sense, an animosity which is difficult of analysis and explanation. Ask, as I have frequently done, the many Francophobes why this sentiment exists, and you will get no conclusive answer.

Passionate adoration of England, which has as its concomitant a belief that the French-Canadian is everything that the Englishman is not, and there to be disliked;

A belief that the French-Canadian is densely ignorant and uncultured;

A belief that French-Canadian politicians are uncouth and crooked;

A belief that the French-Canadian is not as good as an Englishman—this being close kin to the old feeling in England that no frog-eater from France could possibly be as good as an Englishman.

Even the attitude, of the better class English-Canadian is that the French-Canadian is to be disdained and . . . tolerated.

With the members of the working class who have the French-Canadian aversion, the standard designation is "d— Frenchman!"

Of course there are exceptions, and some Englishmen, notably Dr. Drummond and Sir Gilbert Parker, have learned to understand and love those polite, hospitable, generous and improvident French-Canadians.

You must bear in mind that my remarks have not been said with a view of casting reflections on English-Canadians. It is a broad generalization of the characteristic attitude of the English-Canadian towards his French co-citizen—it is a hasty picture drawn simply to point out that this attitude is due to a misunderstanding of the French-Canadian mentality.

The French-Canadians, I will admit, are a funny lot of people to those who do not understand them. The French explorers have left behind them a legend unrivalled in the world's annals for audacity and perseverance. They are their descendants; if they have inherited some of their defects, and big ones, they have also the noble qualities that make the French people the most chivalrous of Europe, with a history filled with great examples of patriotism and heroic achievements. They are as they are, and they like to be rubbed the right way. They are quick in giving, they are very kind, they are willing to meet more than half way. They will go forward to meet their man—but then they crave for a smile, for a kind word. We, of the English race, must prove ourselves their friends upon terms of equality and honor.

But in order to do so, we must get rid of our self-sufficiency and our imagination that we have nothing to learn. To establish successful business relations with a people, we must know something of their history and life, of their language, manners and customs. When these cardinal principles are fairly understood, the desired end is much more easily attained. Incidentally, this desire to know the French-Canadian, will grow and ripen into a better reciprocal understanding and feeling of friendliness, and it is only when we fully understand the French-Canadians that a real "Bonne Entente" can exist between the two races that people the Dominion.

English and French have lived together in this

gue et de leurs us et coutumes.

Lorsque ces principes fondamentaux sont suffisamment compris, le but désiré est beaucoup plus facile à atteindre. Incidemment, ce désir de connaître le Canadien-français finira par se développer en une meilleure intelligence et un sentiment d'amitié réciproques; une réelle "Bonne Entente" ne pourra exister entre les deux grandes races qui peuplent le Canada que le jour où nous comprendrons bien les Canadiens-français.

L'Anglais et le Français ont vécu ensemble en ce pays pendant un siècle et demi, pourtant les malentendus qui subsistent entre eux proviennent de ce qu'ils ne se connaissent pas suffisamment l'un l'autre.

Il faut admettre cependant, que nous, de la race Anglaise, sommes principalement responsables de cet état de choses. Une bonne partie des Canadiens-français parlent l'anglais, alors que nous ne comprenons pas le français et que nous ne désirons même pas l'apprendre. Cela nous empêche de lire les journaux français, de connaître la véritable mentalité des Canadiens-français et ce qui se passe dans leurs milieux.

Nous jugeons les Canadiens-français par des extraits traduits d'articles qui paraissent dans des journaux extrémistes qui, très souvent, n'ont pas ou presque pas d'influence sur les Canadiens-français. Cette façon de traduire des extraits d'articles devrait être mise de côté par les journaux qui ont réellement à cœur de promouvoir l'unité nationale. La raison pour ce faire est très évidente: on peut faire dire ou signifier ce que l'on veut par des traductions littérales d'extraits séparés de leur contexte, puisque l'idée dominante de l'article ne peut ressortir.

Par ailleurs, les journaux les plus souvent cités ne sont pas ceux qui reflètent l'opinion de la majorité. Par exemple, le journal anglais qui est cité le plus souvent dans la presse française est indiscutablement "L'Orange-Sentinel". Peut-on réellement dire que cette feuille représente le véritable sentiment de la majorité des Canadiens-anglais?

Alors pourquoi la population de langue anglaise du Canada jugerait-elle de la mentalité canadienne-française par les extraits souvent mal traduits d'articles de journaux fanatiques?

Il y a toujours, dans chaque partie du pays, un certain nombre de rédacteurs têtes-chaudes qui se mettent en évidence par leurs appels au fanatisme de race ou de religion, mais ils ne représentent en aucune façon l'opinion des masses.

La seule manière d'éviter la division chez nous, c'est d'aider les deux grandes races du Canada à se comprendre et à sympathiser l'une avec l'autre, et cela ne peut être accompli qu'en aidant chacune d'elles à apprécier l'autre davantage.

Faits et chiffres relatifs à l'élément canadien-français de la population

De nos jours, le commerce est basé sur des faits. La vieille méthode de conjectures est discréditée aujourd'hui. Une connaissance plus approfondie et intime du champ d'action est essentielle au succès; pourtant, combien peu de manufacturiers en dehors de notre province réalisent l'importance de l'élément canadien-français de la population du Canada et des Etats-Unis.

La plupart d'entre eux se rendent bien compte du fait qu'une certaine partie des habitants du Canada et de la Nouvelle-Angleterre sont Français, mais l'importance qu'ils donnent à cette partie varie selon les vagues rapports de voyageurs ou l'impression éprouvée

country for a century and a half, yet the misunderstandings that exists between them arises from each not knowing the other sufficiently.

It must be admitted, however, that we, of the English race, are mainly responsible for this state of affairs. A fair percentage of French-Canadians can speak English, whilst we do not understand French, and do not wish to learn it. This prevents us from reading the French papers, from learning the true mentality of the French-Canadians and keeping ourselves posted on that which takes place in their midst.

We judge of the French-Canadians by the translated excerpts from articles which appear in extremist newspapers which very often have little or no influence in French-Canadian circles. This method of translating excerpts from articles appearing in other papers should be abandoned by those newspapers who are really anxious to promote national unity. The reason for this is self-evident; verbatim translations of excerpts separated from their context may be made to say or mean anything, since the underlying note of the article can be brought out.

Another point is that the papers most often quoted are not those that reflect the opinion of the majority. For instance, the English paper that is most often quoted in the French Press is unquestionably the "Orange-Sentinel." Now can this paper be truly said to represent the real sentiment of the majority of English-Canadians?

Then why should the English-speaking population of Canada judge of the French-Canadian mentality by the oft badly translated excerpts from articles appearing in fanatic French sheets? In every section of the country is always to be found a certain number of hot-headed editors who make themselves prominent by their appeals to racial or religious fanaticism, but they do not by any means really reflect the opinion of the masses.

The only way to avoid sectionalism is to help the two great races of Canada to understand and sympathise each with the other—and this can only be accomplished by helping each to know and appreciate the other better.

Facts and Figures Relative to the French-Canadian Element of Population.

Modern business is based on FACTS. Rule of thumb and guess work are discredited to-day. More and more knowledge, intimate knowledge of the field to be covered is essential to success, yet, how very few manufacturers outside of our province realize the importance of the French-Canadian element in the population of Canada and the United States.

Most of them are aware of the fact that a certain percentage of the people of Canada and New England are French, but that percentage varies according to vague reports of salesmen or the impression obtained after a few days' sojourn in Montreal or old Quebec, where after having seen the French-Canadian in his natural habitat, they conclude that his trade is worth little going after. They classify him as a "foreigner," giving to the word the accepted meaning of a mental inferior, along with the Ruthenians, the Doukhobors, the Poles or the Finns.

So, let us study briefly the numerical importance of the French-Canadians on this continent. Statistics are tiresome to listen to, yet figures are convincing, and I feel sure that if you will have the patience to listen

d'un séjour de quelques jours à Montréal ou à Québec, d'où, après avoir vu le Canadien-français dans son habitat, ils en arrivent à la conclusion que son commerce ne vaut pas la peine d'être recherché. Ils le classent comme un "étranger", donnant à ce mot la signification bien entendue d'une mentalité inférieure, le mettant au même rang que les Rhuthéniens, les Doukobors, les Polonais ou les Finlandais.

Aussi, étudions brièvement l'importance numérique des Canadiens-français sur ce continent. Les statistiques sont quelque peu ennuyantes à entendre, cependant les chiffres sont convaincants, et je suis certain que si vous avez la patience d'écouter une brève énumération de faits et de statistiques, vous serez grandement surpris lorsque vous vous rendrez compte du peu de connaissances que vous aviez réellement sur le Canadien-français et la place qu'il occupe en Amérique.

D'abord, prenons le Canada :

Combien d'entre vous savent que l'anglais est la langue maternelle **d'environ la moitié** seulement des huit millions de population que compte le Canada ?

Et pourtant, c'est un fait : Presque **un tiers** de la population totale est composé de gens de langue française, le reste, près d'**un million et demi**, comprend les étrangers de toutes races depuis l'Arabe jusqu'au Turc.

La plus grande province du Canada est Québec. Plus de 80 pour cent de la population totale de la province de Québec (ou 1,605,339) sont Canadiens-français.

Il y a 19,825 Canadiens-français en Alberta ; 8,907 en Colombie-Anglaise, 98,611 en Nouveau-Brunswick, 51,746 en Nouvelle-Ecosse, 202,442 en Ontario, 13,117 sur l'Île du Prince-Edouard, 23,251 en Saskatchewan, 482 au Yukon et 226 dans les Territoires de l'Ouest.

70 pour cent de la population de Montréal, de 760,000 (ou 532,000) sont Canadiens-français. De fait, Montréal est la quatrième ville française du monde, n'étant surpassée que par Paris, Marseille et Lyon.

Plus de 90 pour cent de la population de la ville de Québec est française, pour être exact, il y a 90,650 Canadiens-français sur une population de 103,246 habitants dans la ville de Québec.

Les chiffres que je viens de vous lire peuvent être renversants, mais en voici d'autres qui pourront paraître extraordinaires, car très peu d'Anglo-Saxons au Canada ou même aux Etats-Unis ont cru que les Canadiens-français formaient une chiffre important dans la république américaine.

Cependant, il y a un million sept cent cinquante mille Canadiens-français dans la république voisine. Ce nombre dépasse la population totale de 28 des 49 états et territoires dans l'Union. La plupart de ces Canadiens-français sont établis dans la Nouvelle-Angleterre, le Michigan, l'Indiana, l'Illinois, et le Nord-Ouest.

Savez-vous que dans la Nouvelle-Angleterre, les Canadiens-français forment l'élément prédominant de la population à Fall River et à New-Bedford, Mass. ; à Biddeford, Lewiston et Watertown, Me., à Woonsocket, R.I. ?

Savez-vous qu'ils constituent plus de la moitié de la population de Fitchburg, Mass., Manchester et Nashua, N.H. ; plus du tiers de la population totale de Haverhill et Marlboro, Mass. ; Pawtucket et Central Falls, R.I. ?

Ces chiffres vous stupéfient. Je conçois parfaitement que la grande proportion de la population de la Nouvelle-Angleterre dans les veines de la quelle coule encore, absolument pur, le sang de la France, (car l'in-

to this brief enumeration of facts and statistics, you will be startled when you realize how little you really knew about the French-Canadian and his place in America.

First, let us take Canada :

How many of you realize that English is the native language of only **about half** of a Canada's population of eight millions ?

Well, it is a fact : Almost a **third** of the total population is composed of French-speaking people—the remainder, almost **a million and a half**, the foreigners, including every race from Arab to Turk.

Canada's largest province is that of Quebec. More than 80 per cent. of the total population of Quebec province (or 1,605,339) is composed of French-Canadians.

There are 19,825 French-Canadians in Alberta, 8,907 in British Columbia, 98,611 in New Brunswick, 51,746 in Nova Scotia, 202,442 in Ontario, 13,117 in Prince Edward Island, 23,251 in Saskatchewan, 482 in Yukon and 226 in the Western Territories.

70 per cent. of Montreal's population of 760,000 (or 532,000) are French-Canadians. In fact Montreal is the fourth French city in the world, being surpassed only by Paris, Marseilles and Lyons.

More than 90 per cent. of Quebec city's population is French—to be exact there are 90,650 French-Canadians out of 103,246 inhabitants in Quebec city.

The figures I have read off to you may be startling—but here are some that may seem more extraordinary, for very few Anglo-Saxons in Canada, or even in the United States have thought that the French-Canadians numerically amounted to much in the American republic.

Yet, there are **one million seven hundred and fifty thousand** French-Canadians in the neighboring republic. This number exceeds the population of each of 28 of the 49 states and territories in the Union. Most of these French-Canadians are located in New England, Michigan, Indiana, Illinois and the North-West.

Do you know that in New England the French-Canadians are the predominating element of population in Fall River and New-Bedford, Mass. ; in Biddeford, Lewiston and Watertown, Me., in Woonsocket, R. I. ?

These figures amaze you. I fully realize the large proportion of New England's population in whose veins flows still unmixed and pure the blood of France (for race integrity is one of the strongest characteristics of the French-Canadians) must surprise one who has not had special occasion to study the question.

There is another still more startling fact about the French-Canadians—they have not been "assimilated," they have kept their identity and language.

In Canada, the use of French is a constitutional right, not a privilege. As a matter of **right** French is an official language in the whole of Canada on a par with the English language—and, constitutionally, the French-Canadians could demand acknowledgement of the French language on postage stamps and money, if they cared to.

With such acquired rights it cannot be surprising that, in Canada, they have kept their language.

But in the United States, where they have no such rights, the startling facts remains that whilst the sturdy Norwegians, Swedes and Germans, as well as all other races, have been easily assimilated in the

tégrité de la race est l'une des plus fortes caractéristiques des Canadiens-français) soit de nature à surprendre ceux qui n'ont pas eu l'occasion d'étudier la question.

Il y a un autre fait encore plus stupéfiant à propos des Canadiens-français : ils n'ont pas été "assimilés", ils ont conservé leur identité et leur langue.

Au Canada, l'usage de la langue française est un droit constitutionnel, non un privilège. Comme question de droit, le français est une langue officielle dans tout le Canada au même titre que la langue anglaise ; et constitutionnellement les Canadiens-français pourraient réclamer l'emploi de la langue française sur les timbres-poste et l'argent, s'ils le voulaient.

Avec de tels droits acquis, il n'est pas surprenant qu'au Canada ils aient conservé leur langue.

Mais aux Etats-Unis où ils n'ont pas ces droits, le fait stupéfiant n'en existe pas moins que pendant que les opiniâtres Norvégiens, Suédois et Allemands aussi bien que toute autre race, ont été facilement assimilés dans le "creuset américain", les Canadiens-français ont gardé leur identité et surtout comme plus sûr moyen d'y arriver, leur langue. Ils ont aujourd'hui aux Etats-Unis des écoles et des collèges bien à eux et une presse qui ne comprend pas moins de 14 journaux quotidiens, 126 hebdomadaires, avant une circulation globale de 209 784 numéros par tirage.

Aucune autre colonie française n'est restée aussi française, et cela en dépit de la domination anglaise et de son entourage immédiat.

Sûrement, ces Canadiens-français méritent d'être étudiés pour qu'on puisse découvrir le secret de l'étrange rivalité de leur race.

Mais pour entreprendre cette tâche avec un esprit ouvert, nous devons sans tarder écarter l'idée qu'ils sont sans culture, sans éducation, et cesser de leur accoler l'épithète : "étrangers"; le mot, en lui-même peut n'être pas vraiment humiliant, cependant celui qui s'entend appeler ainsi est justifiable de ressentir l'esprit dans lequel il est généralement employé.

Quand nous parlons des Canadiens-français nous devons nous rappeler que ce sont les descendants directs des anciens pionniers de la Nouvelle-France, hommes dont l'esprit d'entreprise, l'ardeur au travail, l'intelligence et le patriotisme furent les plus importants facteurs du développement du nouveau monde. Ils appartiennent à cette race d'hommes énergiques qui furent les premiers colons des Etats de l'Ouest américain, à une époque où la colonisation dans ces prairies sauvages ne consistait pas seulement à labourer le sol et à faire la moisson pour l'expédier sur l'est ; ils sont les parents de ces courageux pionniers qui ont baptisé, quelques fois de leurs propres noms, les plus importantes villes de l'ouest glorieux.

Le Canadien-français ne se rend pas beaucoup compte de cette parenté, mais lorsqu'il voyage, quoiqu'il adore Paris, comme nous tous, il est plus "chez lui" à Londres, ou même à New-York.

"American melting pot," the French-Canadians have kept their identity and especially, as the chief means to the end, their language. They have to-day in the United States, schools and educational institutions of their own and a press which includes no less than 14 daily papers, 126 weeklies, having an aggregate circulation of 209,784 copies per issue.

Yet the fact remains that no French colony has so endured and remained French as Canada, and this in spite of English rule and surroundings.

Surely these French-Canadians are worth studying to discover the secret of the strange vitality of their race. But, in order to do so with an open mind, we must at once discard the idea that they are uncultured, uneducated, and cease to apply to them the epithet of "aliens"—the word in itself may not be truly humiliating, yet any one to whom it is applied is justified in feeling and resenting the spirit in which it is generally uttered.

When we speak of the French-Canadians we must remember that they are the direct descendants of the old pioneers of New France, people whose enterprise, industry, intelligence and patriotism have been among the most important factors of the development of the new world. They belong to that race of energetic men who were the first settlers of the American Western States, at a time when colonizing in those wild prairies meant something more than breaking the ground and raising a crop for shipment to Eastern points ; they are the kindred of those courageous pioneers who have either christened or given their own names to the most important cities of the glorious West.

The individual French-Canadian hardly realizes this affinity, but when he travels, while he loves Paris, as in fact we all do, he is more at home in London, or even New York.

The French-Canadian is not mentally inferior to those amongst whom he lives. His blood is clean and cool and his nerves good—as a consequence he is good-tempered and enthusiastic.

He is broad-minded and appreciative. He has been forced to study and admire people who neither studied nor admired him.

In the United States he has acquired English, without abandoning his own native language—the very fact that necessity forced him to learn two languages implies some mental superiority.

The French-Canadian's Struggle to Obtain Official Recognition for his Language.

The French-Canadian race has its own peculiar ideals and these ideals are not sordid, as a brief study of their history will show.

In 1760 the French settlement in America extended from the extreme North of Canada to the mouth of the Mississippi.

Louis XV., a careless monarch, dallying with Madame de Pompadour, had little thought of Canada, unless it be as "only a few acres of snow" (in accordance with Voltaire's contemptuous phrase) that were not worth saving. He had exhausted the finances and prostrated the industry of France so that when the subsidies necessary to maintain a small army in Canada were required, they were not forthcoming, and as a result the few delapidated French regiments un-

Le Canadien-français n'est pas mentalement inférieur à ceux parmi lesquels il vit. Il est de sang-froid et ses nerfs sont solides, en conséquence, il a bon caractère et il est enthousiaste.

Il a l'esprit large et sait apprécier. On lui a appris à étudier et admirer des gens qui ne l'ont ni étudié ni admiré.

Aux Etats-Unis il a appris l'anglais sans abandonner sa langue maternelle; le seul fait que la nécessité le força à savoir deux langues implique une supériorité mentale.

La lutte du Canadien-français pour obtenir la reconnaissance officielle de sa langue

La race Canadienne-française a ses idéals particuliers et ces idéals ne sont pas vils, comme une brève étude de leur histoire le démontrera.

En 1760, la colonie française en Amérique s'étendait de l'extrême nord du Canada à la bouche du Mississipi. Louis XV, un monarque irréflecti, badinant avec Mme de Pompadour ne considérait le Canada que comme "quelques arpents de neige" (selon l'expression dédaigneuse de Voltaire) sans aucune valeur. Il avait épuisé le trésor et détruit le commerce de la France, si bien que lorsque les subsides nécessaires à maintenir une petite armée au Canada furent demandés, ils ne furent pas envoyés et comme résultat, les quelques régiments français délabrés qui étaient sous les ordres de Montcalm furent défaits par les troupes parfaitement disciplinées que commandait Wolfe. Cette défaite détermina l'ascendance de la race Anglo-Saxonne dans le Nouveau-Monde. Ainsi, les Canadiens-français, qui avaient découvert et colonisé le pays dans lequel ils vivaient, engagés dans une lutte qu'ils n'avaient pas recherchée et sur laquelle ils n'avaient aucun contrôle, furent finalement sacrifiés à la sensualité d'un roi qui avait plus d'amour pour une robe de courtisane que pour le drapeau de France.

Après la signature du traité de Paris (février 10, 1763) ils furent honteusement abandonnés par la meilleure classe de Français: la noblesse et la "bureaucratie" de fait tous ceux qui en avaient les moyens pécuniaires quittèrent le Canada pour retourner en France.

63,000 personnes des classes plus pauvres, soldats de fortune et ouvriers, demeurèrent au Canada et ce sont eux qui formèrent le noyau de la race Canadienne-française.

C'est ainsi que le pauvre Canadien-français reçut le coup de pied de l'âne pour tout encouragement, dès les commencements. Sous le régime Français il dût se soumettre aux conditions de vie qu'il lui imposait. Vint un changement d'allégeance auquel il dût encore se soumettre. Il était abandonné par tous ses compagnons colonisateurs qui avaient les moyens de s'en retourner dans la mère-patrie et laissé seul, à ses propres ressources, sous un gouvernement étranger. Le seul privilège qui lui fut accordé fut "la promesse" que sa langue serait reconnue dans les transactions officielles ou commerciales. Il ne s'est jamais désisté de ce privilège, dans la prospérité et dans l'adversité il a demandé que ce droit constitutionnel soit respecté. En 1837 il s'est battu pour le garder et serait méprisable s'il abandonnait sa langue maternelle qui lui a laissé quelque chose de l'idéalisme du vieux monde.

De 1764 à 1773, les gouverneurs qui se succédèrent, sans tenir compte de toutes les promesses, s'acharnèrent à vouloir priver les Canadiens-français de l'usage de leur langue, mais quand, en 1774, se produisit le gigantesque soulèvement qui donna aux Etats-Unis leur liber-

der Montcalm was defeated by the well-disciplined English troops under Wolfe. This defeat determined the ascendancy of the Anglo-Saxon race in the New World. Then, the French-Canadians, who discovered and settled the country they lived in, embroiled in a struggle not of their seeking and over which they had no control, were finally sacrificed to the sensual proclivities of a king who had more love for the gown of a courtesan than for the flag of France.

After the signature of the treaty of Paris (Feb. 10, 1763) they were shamefully abandoned by the better class of Frenchmen: the nobility and the "bureaucratie"—in fact all who had sufficient funds to do so left Canada to return to France.

63,000 people of the poorer classes, soldiers of fortune and laborers, remained in Canada and it is they who formed the nucleus of the French-Canadian race.

Thus the poor French-Canadian was sent off with a kick instead of a blessing. Under French rule his conditions were made for him and he had to submit. A change of allegiance came to which he had again to submit. He was abandoned by all his fellow-settlers who could afford to leave for the mother-country and was left alone, to his own resources, under a strange government. The one privilege that was granted him was the "assurance" that his language would be recognized in official or business transactions. This privilege he has never waived—through prosperity and adversity he has demanded that this constitutional right be respected. In 1837 he fought to keep it, and would be contemptible if he abandoned his mother-tongue which has given him a tinge of old world idealism.

From 1764 to 1773, the succeeding governors, regardless of all promises, endeavored to deprive the French-Canadians of the use of their language, but when, in 1774, took place that gigantic uprising which gave the United States their liberty, England saw that her interests in America were seriously menaced and remembered that the French-Canadians, that great race of fighters, might be used to advantage; so the Government proclaimed a charter which guaranteed the maintenance of the old French civil laws and granted to all French-Canadians full privileges as citizens.

The text-books used in the schools of both Canada and the United States to teach history, do not do justice to the important part played by French-Canadians in the succession of wars that culminated in the campaign of 1812; they should be changed to teach the rising generation what was the true state of affairs in connection with the early troubles between the American colonies and England, for it is an undeniable fact (though it is not to be found in popular histories) that if, in 1775 Great Britain was able to maintain her dominion in Canada, it was thanks to the devotion of French-Canadians.

As soon as the English felt that they had nothing more to fear from the Americans, they renewed their persecutions against the French-Canadians, depriving them anew of the use of their language. It was only the fear of a new invasion that induced them, in 1791, to divide Canada into two provinces and to again assure the French-Canadians that their language and laws would be respected.

No sooner had this new danger passed away than the oppressive tactics were resumed by the English governors, who went so far as to prohibit the importation into Canada of books printed in the French

té, l'Angleterre vit que ses intérêts en Amérique étaient sérieusement compromis et se rappela qu'elle pourrait se servir avantageusement des Canadiens-français, cette superbe race de combattants; aussi le Gouvernement s'empressa-t-il de donner une constitution qui garantissait le maintien des vieilles lois civiles françaises et accordait à tous les Canadiens-français pleins privilèges comme citoyens.

Les livres d'histoire dont on se sert dans les écoles du Canada et des Etats-Unis ne rendent pas justice à la part importante que prirent les Canadiens-français dans la succession de guerres qui finit par la campagne de 1812; ils devraient être changés pour apprendre à la génération qui lève quel fut le véritable état de choses par rapport aux premiers troubles entre les colonies Américaines et l'Angleterre, car c'est un fait indéniable (quoiqu'on ne le trouve pas dans les histoires populaires) que si en 1775, la Grande-Bretagne réussit à maintenir sa domination au Canada, ce fut grâce au dévouement des Canadiens-français).

Aussitôt que les Anglais crurent n'avoir plus rien à craindre des Américains, ils recommencèrent leurs persécutions contre les Canadiens-français, les privant de nouveau de l'usage de leur langue. Ce ne fut que la crainte d'une nouvelle invasion qui les induisit, en 1791 à diviser le Canada en deux provinces et à assurer encore une fois aux Canadiens-français que leur langue et leurs lois seraient respectées.

Ce nouveau danger n'était pas aussitôt dissipé que les tactiques oppressives furent reprises par les gouverneurs anglais qui allèrent jusqu'à prohiber l'importation en Canada de livres imprimés en français et pour empêcher toute relation entre les Français de France et ceux du Canada, refusèrent aux Français des vieux pays le privilège de visiter le Bas-Canada; ainsi, en 1795, M. de la Rochefoucault-Liancourt, l'écrivain et voyageur Français bien connu, se vit refuser la permission d'entrer dans la province du Bas-Canada.

En 1806 "Le Canadien", le premier journal imprimé en langue française au Canada, parut et quatre ans après ses propriétaires furent condamnés à la prison parce qu'il protestait contre la tyrannie à laquelle les Canadiens-français étaient soumis.

En 1813 les Etats-Unis firent une attaque dangereuse sur le Bas-Canada et les Anglais, se rendant parfaitement compte que leur salut était entre les mains des Canadiens-français, renouvelèrent leurs promesses fallacieuses. Comme résultat 350 tireurs émérites Canadiens-français, sous les ordres du colonel de Salaberry, rencontrèrent et taillèrent en pièces à Châteauguay, les troupes américaines, fortes de 3,500 hommes, ayant le général Wilkinson à leur tête.

Le gouverneur Anglais Prevost tenta de s'adjuger les lauriers de Salaberry en prétendant que c'était lui, et non Salaberry, qui avait commandé les troupes anglaises en cette circonstance, mais le colonel Canadien-français fut généralement reconnu pour le héros qui sauva le Bas-Canada et il reçut une médaille d'or commémorative, fut créé Chevalier de l'Ordre du Bain et le Parlement le remercia officiellement.

La paix était à peine rétablie que les gouverneurs Anglais renouvelèrent leur oppression et c'est alors que commença une nouvelle ère de persécutions qui se termina par l'insurrection de 1837, ayant Louis-Joseph Papineau à sa tête dans le Bas-Canada.

Les rebelles furent défaits et dispersés à Ste-Eusta-

language and, to prevent all possible intercourse between the French people of France and those of Canada, refused to old-country Frenchmen the privilege of visiting Lower Canada; thus, in 1795, M. de Rochefoucault-Liancourt, the well-known French writer and traveller was refused permission of entering the lower province.

In 1806 "Le Canadien," the first newspaper printed in the French language in Canada, appeared and four years later its proprietors were sentenced to jail for protesting against the tyranny to which French-Canadians were subjected.

In 1813 the United States began a serious attack on Lower Canada, and the English fully realizing that their salvation was in the hands of the French-Canadians, renewed their fallacious promises. As a result 350 French-Canadian sharpshooters, under Colonel de Salaberry, met and defeated at Châteauguay the American troops, 3,500 strong, under General Wilkinson.

The English Governor Prevost tried to rob de Salaberry of his laurels by claiming that he, and not Salaberry, had commanded the British troops in this circumstance, but the French-Canadian commander was generally recognized as the hero who saved Lower Canada and he received a commemorative gold medal, was given the Order of Bath and the official thanks of the Parliament.

No sooner had peace been restored than the English governors renewed their oppressions and a new era of persecutions began which culminated in the insurrection of 1837, Louis Joseph Papineau being the leader in Lower Canada.

The insurrectionists were defeated and scattered at Ste-Eustache and those who were not hanged or deported escaped to the United States.

Though the insurrection was not a military success, it nevertheless accomplished the noble and laudable object it had in view, since it brought about the present constitution and liberties which English and French alike enjoy in Canada.

The French-Canadian To-day.

The 63,000 French-Canadians of 1763 have become a race 3,975,000 strong—2,225,000 of which have remained in Canada and 1,750,000 have gone to the United States. Can you still speak disdainfully of this wonderful race which, notwithstanding the fact that for nearly a century and a half it has been the victim of a train of circumstances begotten of misgovernment, national prejudices and revenge has wonderfully developed and progressed and has kept intact the heritage of its forefathers—its language.

Let us now study the French-Canadian as he is to-day.

If happiness is taken as a standard of success, the French-Canadian is unquestionably successful. Yet, some maintain that the indices of success are the leading men, the accumulation of wealth, the contribution to the science of men. How does the French-Canadian stand when studied from those points of view?

In politics the French-Canadian is a born leader. In Canada his place in public life is well recognized; Papineau, Lafontaine, Cartier, Morin, Mercier, Châteauguay and Laurier have contributed to the present status of the Dominion. Aram Pothier, former governor of Rhode-Island, Sansouci, the present lieutenant-governor of the same State; Hon. Hugo Dubuque and Pelletier of Massachusetts, are fair examples of what French-Canadians can do in American politics. In fact there are no less than fifty state senators and

che et ceux qui ne furent pas pendus ou déportés, s'enfuirent aux Etats-Unis.

Quoique cette insurrection ne fut pas un succès militaire, elle parvint néanmoins à atteindre le noble et louable but qu'elle se proposait, puisqu'elle fut responsable de la constitution et des libertés dont Anglais et Français jouissent présentement au Canada.

Les Canadiens-français aujourd'hui

Les 63,000 Canadiens-français de 1763 sont devenus une race forte de 3,975,000 âmes, dont 2,225,000 sont demeurés au Canada et 1,750,000 sont allés aux Etats-Unis.

Peut-on parler avec dédain de cette race puissante, qui, en dépit du fait que pendant près d'un siècle et demi elle a été la victime d'une série de circonstances préjudiciables, s'est merveilleusement développée, à progressé et a conservé intact l'héritage de ses aïeux — sa langue.

Etudions donc le Canadien-français tel qu'il est aujourd'hui.

Si le bonheur est considéré comme un signe de succès, le Canadien est exceptionnellement heureux. Les indices de succès sont les hommes supérieurs, l'accumulation de la prospérité, la contribution à la science humaine. A quelle hauteur devons-nous placer le Canadien-français en l'étudiant à ce point de vue.

En politique le Canadien-français est un chef par essence. Dans le Canada sa place dans la vie politique est bien marquée. Papineau, Lafontaine, Cartier, Morin, Mercier et Laurier ont contribué aux lois régissant actuellement le Dominion. Aram Pothier, l'ancien Gouverneur de l'Etat du Rhode Island, Sansouci, le lieutenant-gouverneur actuel du même Etat, les Hon. Hugo Dabugon et Pelletier dans le Massachusetts sont des exemples frappants de la place tenue par les Canadiens-français dans la politique américaine. De fait il n'y a pas moins de cinquante sénateurs et représentants qui sont d'origine Canadienne-française et les maires d'une demi douzaine de villes de la Nouvelle Angleterre, sont Canadiens-français par naissance ou par parenté.

Quelle est le plan du Canadien-français dans les affaires?

Il a hérité des qualités commerciales de ses ancêtres les Normands et il n'y a qu'une question d'opportunité et de capital qui font qu'il n'a pas encore pris dans les cercles commerciaux la même place en vedette qu'il a prise dans la vie politique. Dans toutes les lignes de commerce où il a pu prendre pied, il est rapidement parvenu au sommet. Les quatre établissements d'épicerie en gros les plus importants dans le Canada appartiennent à des Canadiens-français, la plus grande manufacture de corsets du monde appartient à un Canadien-français, la plus grande manufacture de chaussures des Etats-Unis appartient à un Canadien-français.

Quelle est la place des Canadiens-français dans les arts?

Le Canadien-français n'a pas encore eu le temps de donner son attention aux choses artistiques et a été trop occupé à combattre pour les nécessités de la vie. Toutefois il y a déjà dans la musique: Albani la prima donna à la renommée universelle, de la dernière décade, qui, dans la vie privée, est Emma Lajeunesse de Chambly; il compte aussi: Francis Archambault, le fameux baryton de Covent Garden, Sophie Charlebois, soprano lyrique de la Scala de Milan, la grande diva Edvina, née

representatives that are of French-Canadian origin and the mayors of a half-dozen New England cities are French-Canadians by birth or parentage.

What is the French-Canadian's place in business? The French-Canadian has inherited the business qualities of his Norman ancestors and he is only handicapped by lack of opportunity and capital to take in the circles of business the same notable place he has taken in public life. In those lines of business enterprise in which he has managed to get a foothold, he has rapidly gone to the front: The four largest wholesale grocery establishments in Canada are owned by French-Canadians; the largest corset manufacturing business in the world belongs to a French-Canadian; the largest boot and shoe factory in the United States, is owned by a French-Canadian.

What is the French-Canadian's place in art? The French-Canadian has not yet had time to turn his attention to art—he has been too busy, fighting for the necessities of life—yet, in Music, there is Albani, the world-renowned prima-donna of the last decade, who in private life was Emma Lajeunesse of Chambly; there is Francis Archambault, the famous baritone of Covent Garden; there is Sophie Charlebois, the lyric soprano of La Scala, Milano; there is the great diva Edvina (née Juliette Martin); there is Olga Pawloska (née Irène Levi); there is Béatrice Lapalme of the Paris Opéra Comique; there is Paul Dufault, who accompanied Lilian Nordica in world-wide concert tours; there is Paul Plamondon, Joseph Saucier, Dupuis and a score of others who have won international fame and whose names I cannot instantly call to mind.

In plastic art, there is Philippe Hebert, whose statues not only adorn many squares of Montreal and Quebec but also several "places publiques" of continental Europe; there is Laliberte whose work has been praised by the greatest art connoisseurs.

In painting there is Philippe Boueau, whom Americans know as the painter "par excellence" of the typical American woman. He is always spoken of as the great American painter, notwithstanding the fact that he was born in the little city of Levis, opposite Quebec.

Possibly the most important and most sought for commission to be given in the United States is the painting of the official portrait of a president of the United States for the White House gallery. Theodore Dubé, a French-Canadian, born in a little village of the North shore of the St. Lawrence, was given the commission of painting the official picture of President Woodrow Wilson for the executive mansion. In the same field of art there are Huot, Cote, Gagnon and many others who have been praised by the leading French art critiques.

Among the leading virtuosi of French-Canadian birth there is Guillaume Couture of whom Saint-Saens said he was one of the best exponents of musical culture; there is Emiliano Renaud, a pianist of remarkable technique who toured America with Emma Calvé, there is Alfred Laliberté, a pupil of Scriabine, who, for a time was leader of the Orchestra of the St. Petersburg Grand Opera; there is Rosario Bourdon, a cellist of no mean merit, there is Ernest Gagnon a truly remarkable organist, there is Victoria Cartier, etc., etc.

As may be judged, notwithstanding the lack of encouragement, the limited number of connoisseurs in Canada, the French-Canadian race has produced some "artistes" really worthy of the name.

Does the French-Canadian Speak REAL French?

Juliette Martin, Olga Pawloski, née Irène Lévi, Béatrice Lapalme de l'Opéra de Paris; Paul Dufault, Paul Plamondon, Joseph Saucier, Dupuis et une foule d'autres qui ont une renommée mondiale et dont les noms ne me viennent pas immédiatement à l'esprit. Dans la sculpture il y a Philippe Hébert dont les statues ornent non seulement beaucoup de squares de Montréal et de Québec, mais aussi plusieurs places publiques de l'Europe; Laliberté dont les oeuvres sont très appréciées par les plus grands experts dans l'art.

Dans la peinture, il y a Philippe Boileau, que les Américains reconnaissent comme le peintre par excellence du type de la femme américaine bien qu'il soit né et ait été élevé dans la ville de Lévis, vis-à-vis Québec.

La commande de peinture qui est peut-être la plus importante et la mieux rémunérée aux Etats-Unis est le portrait officiel d'un président des Etats-Unis pour la galerie de la Maison Blanche.

Théodore Dubé, un Canadien-français, né dans un petit village de la rive nord du St-Laurent, a reçu la commande du portrait officiel du président Wilson. Dans le même champ artistique sont Huot, Côté, Gagnon et beaucoup d'autres très appréciés par les grands critiques d'art français.

Parmi les virtuoses de marque de naissance canadienne-française se trouvent Guillaume Couture dont Saint-Saëns a dit que c'était un des meilleurs maîtres de la culture musicale, il y a Emiliano Renaud pianiste d'un jeu remarquable qui a fait la tournée d'Amérique avec Emma Calvé, Alfred Laliberté un pupille de Scriabine qui fut chef d'orchestre du grand opéra de St-Petersbourg, Rosario Bourdon, un violoncelliste de grande renommée, Ernest Gagnon, Melle Victoria Cartier, etc.

Comme on peut le voir, malgré le manque d'encouragement, le nombre limité de connaisseurs au Canada la race Canadienne-française a produit quelques artistes d'une réelle valeur.

Le Canadien-français parle-t-il le pur français?

Quelle place tient le Canadien-français dans la littérature? Avant d'aborder cette question, je désire réfuter cette fausse opinion qui a cours aux Etats-Unis et au Canada que le Canadien-français ne parle pas le français. Il est affirmé par une autorité telle que M. Zidler représentant officiel de l'Alliance française au congrès de langue française, qui a été tenu à Québec en 1912 que les Canadiens-français parlent un excellent français. Cette déclaration a été confirmée par M. Gabriel Hanotaux l'un des "Quarante Immortels" de France qui a visité l'Amérique lors de la célébration de tricentenaire de Champlain.

Bien que j'ai vécu de nombreuses années dans le Canada français et plusieurs en France et que je puisse me considérer moi-même comme bien qualifié pour exprimer une opinion sur le langage des Canadiens-français, je citerai les opinions d'hommes dont la compétence est hors de discussion.

D'abord laissez-moi vous citer un extrait du livre d'Edgar Dupuis sur l'Est Canadien. Dupuis est ce Français qui a écrit beaucoup de livres pour le public américain. Dans la page 87 d'"Eastern Canada", il dit:

"Nous sommes portés à croire aux Etats-Unis que le français parlé dans le Québec est un patois,

What is the French-Canadian's place in literature? Before I answer this query, I wish to explode that deep-rooted opinion which prevails both in Canada and the United States that French-Canadians do not speak French.

It is affirmed by no less an authority than Mr. Zidler, official representative of "L'Alliance Française" at the French Language Congress, held at Quebec in 1912, that French-Canadians speak excellent French. This statement was also confirmed by Mr. Gabriel Hanotaux, one of France's "forty immortals," who visited America as a guest of the United States during the Champlain tercentennial celebration.

Though I have lived many years in French Canada and several years in France and might consider myself fairly qualified to express an opinion on the language spoken by French-Canadians, I will cite the views of men whose competence cannot possibly be questioned.

First let us read an extract from Edgar Dupuis' book on Eastern Canada. Dupuis, it must be remembered, is a Frenchman who has written many books for the American public. In "Eastern Canada," page 87, he says:

"We are taught to believe in the States that the French spoken in Quebec is patois, a corrupt vernacular, a compound of French, English, Indian and what not. I was led into the same belief by newspaper correspondents who don't know French from Arabic, and by a book of poems by Dr. Drummond, entitled 'The Habitant.' I carried that book with me during my pilgrimage through Quebec, and never found a single Canadian who used the dialect the talented English-Canadian poet so cleverly evolved out of his own brain."

In an interview given to "Je Sais Tout," the great Parisian magazine, Maître Labori, the celebrated French jurist who visited Montreal in 1913, expressed his opinion on the oft-debated point as to whether the French spoken by Canadians differs from that spoken in France. Maître Labori is quoted as saying:

"The contempt which many Americans and Englishmen express for the French spoken by our Canadian brothers is very amusing. Canadian-French has a markedly rural accent which is neither that of Normandy, Picardy, the Champenois country nor Poitou, but which belongs a little to each of these. Yet nothing is more authentically French than the rich language religiously preserved by the sons of the earliest colonists. No doubt a few modern expressions such as *char* for tramway and *fournaise* for furnace and some peculiarities of pronunciation deprive their speech of something of its charm, but the general effect is delightful and seductive, especially for a Frenchman. In one sense Canadian French, with its archaisms, its rural touch and the fact that it is spoken today as it was spoken in the past by those who carried it from the French provinces to Quebec is more truly French than the language of the Parisian boulevards.

"But many English-speaking persons who are apt to be deceived by appearances and from whom the charm of this tongue, so appealing to us, is hidden, treat it as a joke. One such said to me on the boat in a barbarous French which

une langue corrompue ou composée de français, d'Anglais, d'Indien; cela n'est pas — J'avais été induit dans la même croyance par des correspondants de journaux qui ne distinguent pas le Français de l'Arabe et par un livre de poésie du Dr. Drummond intitulé "The Habitant". J'ai emporté ce livre avec moi durant mon pèlerinage dans le Québec et jamais je n'ai rencontré un seul Canadien qui employait le dialecte que le talentueux poète Canadien-anglais avait fait jaillir avec tant d'exagération de son propre cerveau. Dans une "interview" donnée à "Je Sais Tout", la grande revue parisienne, Martin Labori, le célèbre juriste Français, qui visita Montréal en 1913, a exprimé son opinion sur ce point si débattu au sujet de la différence qui existerait entre le français parlé par les Canadiens et celui que l'on parle en France. Maître Labori dit ce qui suit:

"Le mépris que beaucoup d'américains et d'Anglais expriment pour le français parlé par nos frères Canadiens, est très amusant. Le Canadien-français a un accent de terroir qui n'est ni celui de Normandie, de Picardie, de Champagne ou de Poitou, mais qui appartient un peu à chacune de ces provinces. Rien n'est plus authentiquement français que ce riche langage religieusement conservé par les fils de ces anciens colons. Sans doute quelques expressions modernes telles que chars pour tramways et fournaise pour calorifère et quelques particularités de prononciation privent leur langage de quelque peu de son charme, mais l'effet général est délicat et attrayant spécialement pour un français. D'un sens le Canadien-français, avec ses archaïsmes sa nuance rurale et le fait qu'il parle aujourd'hui le langage qui a été parlé dans le passé par ceux qui l'ont apporté ici, des provinces de France, à Québec, est plus véritablement français que le langage des boulevards parisiens.

Mais beaucoup de personnes de langue anglaise qui sont aptes à être déçues par les apparences et qui ne saisissent pas le charme de cette langue si pleine de souvenirs pour nous, la traitent avec moquerie.

C'est ce qui me fut exprimé sur le bateau en venant au Canada par une de ces personnes qui dans un français barbare qu'il croyait très élégant, me disait: "Vous verrez quel pauvre français on parle au Canada; lorsque je vais à Québec on me prend toujours pour un parisien". Cet interlocuteur n'était pas fou mais il ne se rendait pas compte combien je m'amusais de ses remarques. L'absurdité de ces observations m'apparut encore plus clairement lorsque je débarquai à Québec et que je causai avec les employés du port, les débardeurs et les officiers de douanes. Je me croyais en plein coeur de la France, à Rouen, Poitiers, Tours ou Besançon."

J'ai entendu dire que le meilleur anglais se parle à Boston et Boston n'est pas en Angleterre. Comment peut-on dire cela alors que les Américains de langue anglaise ne peuvent concevoir que le bon français puisse être parlé en dehors de France?

Comme question de fait il y a dix ou quinze patois ou dialectes différents parlés dans les provinces de Fran-

ce. "he thought extremely elegant: 'You will see, they speak a very poor French in Canada. When I go to Quebec, I am always taken for a Parisian.' The speaker was no fool either, yet he had no conception how funny his remarks sounded to me. The full absurdity of this observation only dawned upon me, when, upon disembarking at Quebec and talking to the port employees, the hack drivers and the customs officers, I could have fancied myself in the heart of France, in Rouen, Poitiers, Tours or Besançon."

I have heard it said that the best English is spoken in Boston—yet Boston is not in England. How is it then that the English-speaking Americans cannot conceive that good French can be spoken outside of France?

As a matter of fact there are ten or fifteen different patois or dialects spoken in certain provinces of France almost to the exclusion of French. In addition to the French language proper, there are two full-fledged languages with distinct grammar and literature—the Provençal or Langue d'Oc and the Celtic of Brittany. Further, there is a marked difference in accentuation in speaking authentic French in the different sections of France; thus, the pronunciation of a Meridional is such that a Northern Frenchman will have difficulty in understanding his Southern interlocutor until his ear becomes attuned to the peculiar accentuation.

The best French is spoken in Orleans—not Paris, as some think. There is no such thing as "Parisian French," unless it be the "apache's" argot or slang. Those snobs who think they display superiority by claiming to speak "Parisian French" are making a statement as asinine as that of a French poseur who would claim to speak 'Bowery English!'

Well-travelled men will quite naturally assent to the statement that good English is spoken outside of England—in Dublin, Edinboro or Boston, for instance; they will also admit that French is well spoken in Switzerland and Belgium. Since it is possible for them to conceive that a language may be excellently spoken outside of the country in which it originated, why won't they admit that the same thing could have happened in French Canada?

As a matter of fact, there is less difference between the best French spoken in France and that spoken by the French-Canadian FARMER (mind you, I am not taking the cultured, educated French-Canadian as a comparison, but the plain farmer) than there is between the English language as spoken by a Vermont farmer and the average Bostonian. And, further, French-Canadians speak a more uniform French than do old country Frenchmen. A French-Canadian from Rimouski can converse with a French-Canadian from Montreal or Fall River and no difference in accentuation will be noticeable, whilst if you listen to a Bordelais, an Orleanais and an Auvergnat, speaking to each other in authentic French, you will not guess that they are speaking the one and same language, the accentuation of each being so markedly different from that of the other two.

Strange as it may seem, the man who is to a great extent responsible for the prevailing opinion that French-Canadians speak a "patois," is one who greatly loved the French-Canadian race, Dr. Henry Drum-

ce généralement à l'exclusion du français. En outre du langage français proprement dit, il y a deux idiomes bien distincts avec chacun leur grammaire et leur littérature, le Provençal ou langue d'Oc et le Celte. Il y a une différence marquée dans l'accent dans les différentes parties de la France; aussi la prononciation d'un méridional est telle qu'un français du Nord la comprendra difficilement.

Le meilleur français est parlé à Orléans. Il n'y a de tel, vous dira un autre que le français parlé à Paris.

En Angleterre aussi on dit que le meilleur anglais est parlé à Dublin, à Edinbourg, à Boston.

Si donc il est possible pour toutes ces personnes de concevoir qu'une langue peut être parlée d'une façon excellente en dehors du pays où elle a pris naissance pourquoi ne pas admettre que la même chose peut se produire pour le Canada Français ?

Comme question de fait, il y a moins de différence entre le meilleur français parlé en France et celui parlé par le fermier Canadien-français (remarquez que je n'ai jamais pris le Canadien-français lettré et cultivé comme un point de comparaison, mais le fermier peu lettré) qu'il n'y en a entre le langage anglais que l'on parle dans le Vermont et le langage de Boston.

En outre les Canadiens-français parlent un français plus uniforme que celui parlé par les français des vieux pays.

Un Canadien-français de Rimouski peut converser avec un Canadien-français de Montréal ou de Fall-River et il n'y aura pas de différence notable dans l'accentuation, tandis que si vous entendiez un Bordelais, un Orléanais, un Auvergnat parlant l'un avec l'autre dans un français authentique, vous ne croiriez pas qu'il parlent la même langue, tant l'accentuation de chacun d'entre eux est différente.

Ce qui peut paraître étrange c'est que l'homme qui est dans une si grande étendue responsable de l'opinion prévalante que le langage Canadien-français est un patois est l'un de ceux qui ont le plus d'affection pour la race Canadienne-française: le Dr. Henry Drummond qui a écrit "Habitant" dans un diatribe qui ne peut pas être pris pour du Canadien-français. Lorsque Drummond vint au Canada, enfant, de Leitrim, Irlande, son pays natal, il étudia la télégraphie et travailla comme opérateur à l'Abord-à-Plouffe, un petit village près de Montréal. Ce fut là qu'il vint en contact avec les buchevons Canadiens-français dont il ne pouvait pas parler la langue native. L'affabilité des Canadiens-français est proverbiale. Voyant que le jeune Drummond ne pouvait pas s'entretenir avec eux en français ils s'efforçaient de se faire comprendre de lui en parlant un mélange de français et d'anglais. Le jeune Drummond fut vivement impressionné par la vie pittoresque de ces hommes et s'intéressait à leurs histoires de la vie dans les bois et il avait avec eux de longues conversations dans ce langage mi anglais mi français qu'il s'efforça de suivre dans ses écrits.

Le premier livre de Drummond "The Wreck of the Julie Plante" fut très en vogue et fut reproduit sur tout le continent américain. La vieille loi de l'offre et de la demande aidant Drummond, avait trouvé un nouveau style qui plaisait à ses lecteurs. Les éditeurs en demandaient et l'auteur continua à écrire dans le même style, prenant ses sujets où il les trouvait et les écrivant dans le mélange anglais-français que le public demandait.

Cela peut étonner de savoir que Pierre Leblanc, un des

mond, who little dreamt that his "Habitant" poems would be taken to be written in French-Canadian dialect.

When Drummond came to Canada as a boy, from his native county of Leitrim, Ireland, he studied telegraphy and was given work as an operator at l'Abord-à-Plouffe, a little village near Montreal. It was there he came in contact with the amiable French-Canadian lumberjacks, whose native language he could not speak. The affability of the French-Canadian is proverbial. Seeing that young Drummond could not converse with them in French, they endeavored to make themselves understood by him by speaking a gibberish of French and English.

Young Drummond was greatly impressed by the picturesque way in which these people he was living with told their quaint tales of backwoods life and it is the way they spoke **to him** (and by no means the way they spoke among themselves) which he endeavored to weave into his writings.

Drummond's first tale, "The Wreck of the Julie Plante," had no sooner been published than it was widely reproduced and made its way throughout the length and breadth of the American continent. The old law of supply and demand governed—Drummond had found a new style which took the readers' fancy; publishers demanded more and so the author continued to produce poems in the same vein, taking his themes wherever he found them and rendering them in the Anglo-French gibberish that the public wanted. It may be a shock to some to learn that Pierre Leblanc, one of Drummond's heroes was, in real life, not a French-Canadian, but an out-and-out American, the Honourable Peter White of Marquette, Michigan—yet, in his poems, Dr. Drummond makes him talk in what is popularly and falsely known as "French-Canadian dialect."

Let us now revert to the topic of literature. A very limited number of French-Canadians have devoted their talents to writing, not that literary talent is lacking but because thoughtful and thoughtless readers alike seek intellectual food in books from France which are sold on the Canadian market at much lower prices than it is possible to produce French-Canadian books for, owing to the limitations of the French-Canadian field.

The few books by French-Canadian authors that have been published in France, such as those of Garneau, de Nevers, Morin, Charbonneau and a few others, were received there on the same footing as those by French authors.

Octave Cremazie, Louis Frechette and Pamphile Lemay, the poets, are read and translated abroad. Such authors as Sulte, de Boucherville, Tremblay, Desaulniers, de Montigny, etc., are also a credit to their country and the French language. Hundreds of French-Canadians are "officiers d'Academie."

The French-Canadian Mentality.

All business men knowing the foregoing facts will readily admit that the French language is an element of Canadian business—in the Province of Quebec it is as much the native language as English, more so in fact, since 80 per cent. of the total population is French-speaking.

Some of you who have come in contact with French-Canadian business men may be under the impression that a large percentage of French-Canadians under-

héros de Drummond n'était pas, dans la vie réelle, un Canadien-français, mais un Américain. L'Honorable Peter White de Marquette, Michigan, égalisant dans ses poèmes le Dr. Drummond s'est exprimé dans une langue que le populaire considère à tort comme un "dialecte Canadien-français."

Revenons aux caractéristiques de la littérature. Un très petit nombre de Canadiens-français ont voué leurs talents à écrire; non pas que le talent littéraire leur fasse défaut, mais parce que à tort ou à raison, les lecteurs cherchent leur nourriture intellectuelle dans les livres de France qui sont vendus sur le marché Canadien à meilleur marché qu'il est possible de produire des livres Canadien-français ici, à cause des limites du champ d'action Canadien.

Les quelques livres par des auteurs Canadien-français qui ont été publiés en France, tels que ceux de Garneau, de Nevers, Morin, Charbonneau et quelques autres ont reçu le même accueil que ceux faits aux auteurs français.

Octave Crémazie, Louis Fréchette et Pamphile Lemay des poètes sont lus et traduits en dehors du Canada. Il faut encore citer des auteurs comme Sulte, de Boucherville, Tremblay, de Montigny, Desaulniers qui ajoutent au crédit de leur pays et de la langue française, Des centaines de Canadiens-français sont officiers d'Académie.

La mentalité canadienne-française

Tous les hommes d'affaires qui sont au courant des événements admettent réellement que la langue française est un élément du commerce canadien — dans la Province de Québec c'est beaucoup plus la langue native que l'anglais et en fait, il y a plus de 80 pour cent de la population totale qui parle le français. Quelques-uns de vous qui venez en contact avec le commerçant Canadien-français, pouvez être sous l'impression qu'une large proportion de Canadiens-français comprennent et parlent l'anglais et que par conséquent vous pouvez les faire voir et les atteindre par votre annonce anglaise.

Ce n'est pas du tout le cas. Les statistiques officielles indiquent qu'il y a seulement 10 pour cent des Canadiens-français qui parlent ou lisent l'anglais, 70 pour cent des Canadiens-français il faut se le rappeler, vivent dans les villages et les districts ruraux.

Il est vrai, toutefois, que pratiquement tous les hommes d'affaires Canadiens-français, dans les grandes villes comme Montréal et Québec, parlent l'anglais, mais ils sont peu frappés par l'annonce écrite en anglais, parce que la langue du "Home" (un nom très cher aux Canadiens-français) est le français. Même si par la force des circonstances, ils ont passé leur journée de travail avec des Anglais, de retour chez eux ils sont heureux de revenir à leur langue maternelle. Dans les familles françaises les questions de famille se discutent en français, les nouvelles du jour et les annonces sont lues dans les journaux français et c'est d'après cela que la femme décide ses achats du lendemain. Dans les familles françaises c'est la femme qui fait les achats, ainsi pour l'intéresser vous devez lui parler le langage de la maison, le français.

Le Canadien a grandi si rapidement que la prospérité et l'expansion ont amené les hommes d'affaires Canadiens à ne pas s'occuper assez de la façon dont ils annonceraient. Ils ont fixé un certain budget pour les

stand and speak English and that consequently, they will see and be influenced by your English advertising.

This is not at all the case. Official statistics show that only 10 per cent of the French-Canadians can speak or read English. 70 per cent. of the French-Canadians, it must be remembered, live in the villages and rural districts.

It is true, however, that practically all the French-Canadian business men in the large cities, such as Montreal and Quebec, have acquired the English language, but even they are little affected by advertising matter printed in English, because the language of the HOME (a name very dear to the French-Canadian) is French. Even if through force of circumstances they have passed the working hours of the day with their English brethren, once they reach home they are glad to lapse back to their mother-tongue.

In the French homes the plans of the family are discussed in French, the news of the day and the advertising columns of their French paper are read and the purchases of the morrow decided upon by the wife—among the French it is the woman who buys—if therefore she is to be interested in any particular product or commodity she must be appealed to in her home and in the home language—French.

Canada has been growing so rapidly that the Dominion's prosperity and boundless expansion caused Canadian business men to be somewhat careless as to how they advertised. They devoted a certain appropriation to advertising—the investment, as a whole, paid and they were satisfied.

We are, to-day, going through the processes of readjustment, logical arrangement and the elimination of waste. The business man of the hour must formulate order out of chaos—he must keep in exact touch with the situation throughout the country so as to get maximum results.

He must no longer deal in generalities—he must study his field in detail. So the question will naturally arise in his mind: "Is the French-Canadian trade worth going after?"

An analysis of the occupations of French-Canadians, as shown by the last census, will prove that, as a people, they are well worth cultivating:

36 per cent are engaged in agricultural industries—and agriculture is the backbone of Canada's prosperity;

24 per cent are engaged in manufacturing and mechanical industries—the highest paid class of trade in America at present;

15 per cent are in domestic and personal service;

14 per cent are engaged in trade and transportation;

6 per cent are engaged in professional pursuits;

The remaining 5 per cent belong to the fishing, lumbering, mining and miscellaneous industries, including the non-productive classes.

The mere enumeration of their occupations ought to prove that the French-Canadians are hard-working intelligent and well-to-do. As a matter of fact they are quite as prosperous as their English-speaking compatriots and spend rather more freely. One big outstanding fact that proves the absolute necessity of reaching these people with your advertising is that, in the province of Quebec, there are four French potential buyers to one of Britannic or other origin.

Their wants are the same as those of their English-speaking co-citizens and they are quick to recognize a

annonces, l'annonce a payé et ils ont été satisfaits.

Mais aujourd'hui nous devons voir à faire un réajustement général et à éliminer toute dépense inutile.

L'homme d'affaires de l'heure doit se mettre en contact étroit avec le pays et voir à en tirer le maximum de résultats. Il ne doit pas plus longtemps rester dans les généralités, mais il doit étudier en détail son champ d'action.

Une question se pose tout naturellement. Le commerce canadien-français doit-il être plus considéré?

Une analyse des occupations des Canadiens-français telles que fournies par le dernier recensement prouvera que ce peuple est une valeur à considérer.

36 pour cent. sont engagés dans des industries agricoles et l'agriculteur est la base de la prospérité du Canada.

24 pour cent, sont engagés dans les industries manufacturières et mécaniques, c'est la classe de commerce qui paie les plus hauts prix en Amérique actuellement.

15 pour cent sont employés comme serviteurs ou travaillent pour eux.

14 pour cent. sont dans le commerce ou le transport.

6 pour cent. sont dans des positions professionnelles. Le reste, soit 5 pour cent. appartient aux industries de la pêche, du bois, de la mine, etc.

Cette énumération de leurs occupations nous prouve que les Canadiens-français sont des rudes travailleurs, intelligents et entreprenants.

Comme question de fait, ils sont aussi prospères que leurs compatriotes de langue anglaise. Un fait très important qui prouve l'absolue nécessité d'atteindre ce peuple avec votre annonce est que, dans la province de Québec il y a quatre acheteurs Canadiens-français importants contre un acheteur d'origine Anglaise.

Leurs besoins sont les mêmes que ceux de leurs concitoyens de langue anglaise, ils sont prompts à reconnaître un bon article et à l'acheter pourvu que le manufacturier se donne la peine et fasse quelques dépenses pour lui expliquer quelques raisons qui le porteront à faire l'achat.

Traductions et traducteurs.

Quelques manufacturiers s'occupent de la valeur du marché franco-canadien et ils en retirent un bon profit. Il n'y a seulement que quelques lignes de marchandises qui ont été annoncées depuis longtemps et avec persistance dans le Canada-français. Le champ est pratiquement intact pour beaucoup de marchandises manufacturées et en les travaillant aussi bien dans l'Ontario que dans les autres parties du Canada, on trouverait que c'est un El Dorado pour ceux qui sont actifs à prendre avantage des opportunités qui leur sont offertes. Quelques annonceurs toutefois ont essayé ces champs d'action et n'ayant pas obtenu de résultats satisfaisants ils les ont abandonnés. Nous leur poserons une question: Avez-vous donné le même soin à la préparation de vos annonces en français qu'à votre copie anglaise?

En examinant chaque jour les journaux français, je suis de plus en plus convaincu que beaucoup de compagnies d'annonces dépensent plus qu'elles ne rapportent de résultats.

La cause en est simple et s'applique à toutes les annonces, quelles soient en français, en anglais ou en scandinave. Bon espace et pauvre copie sont pratiquement sans valeur.

La grande majorité de nos manufacturiers Canadiens

good article and ready to buy it, providing the manufacturer will go to the trouble and slight expense of telling them a few reasons why they should buy.

Translations and Translators.

The Gentle Art of Wasting Money.

Some manufacturers are aware of the value of the French-Canadian market and have made it pay them a handsome profit—yet only a comparatively few brands of goods have been long and persistently advertised in French Canada. The field is practically unbroken for many lines of manufactured goods and if worked out as thoroughly as Ontario and other parts of Canada it would prove an El Dorado for those wise enough to take advantage of the opportunities it offers.

Some advertisers have, however, tried out the field and, not finding that it yielded satisfactory results, have abandoned it in despair. To these I will ask but one question: Have you given the same care and attention to the preparation of your French advertising as you have to your English copy?

In looking over the French papers every day, I am more and more convinced that many campaigns eat up more money than they should in proportion to the results they bring. The cause is simple and applies to all advertising, whether it be in French, English or Scandinavian; Good space and poor copy are practically valueless.

The great majority of our English-Canadian and American manufacturers send out their English copy to the French newspapers with instructions to "translate them into French." Most of the large French papers maintain a special department for the translating of all advertisements for their columns. This service is, of course, free and as all business men know, nothing is so costly as so-called free services.

When we take into consideration the fact that the rates of French papers are lower, in proportion, than those of the English papers; that the cost of production of French papers is higher than the cost of English papers, since every line that goes into a French paper has to be set, whilst the English papers print page upon page of "boiler plate" or syndicate matter; that all press dispatches which, in the English papers, can be turned over to the linotype operator with little editing, must be translated in the French paper, it is easy to understand that the cost of the extra burden of translation must, per force, be reduced to a minimum. This at once eliminates the possibility of employing high-priced men in the non-productive translating department.

Let us admit, however, that a highly competent man is employed—a batch of copy is placed before him which he must translate in the shortest possible time (the value of a translator is estimated by the quantity of copy he can turn out in the shortest space of time.)

Here are the problems this translator must face: 1st. He must make his copy fit the space, notwithstanding the fact that it takes at least 10% more space to express an English phrase in French; 2nd. He must translate word for word, as advertisers demand that their text be absolutely adhered to.

I have in my possession a letter from one of the largest advertising agencies in the United States, instructing a French newspaper to translate an ad that they were enclosing "in its entirety, without in any way abridging, transposing or in any other way changing the copy."

anglais et Américains envoient leur copie anglaise aux journaux français avec cette instruction: "traduire cela en français". La plupart des grands journaux français ont un département spécial pour la traduction de toutes les annonces pour leurs colonnes. Ce service est gratuit, et comme tous les hommes d'affaires le savent, rien n'est plus coûteux que les services soit-disant gratuits.

Si vous considérez le fait que les tarifs des journaux français sont plus bas, en proportion que ceux des journaux anglais, que le coût de production des journaux français est plus élevé que celui des journaux anglais, que toutes les dépêches de presse qui dans les journaux anglais peuvent être envoyées directement à la typographie, doivent être traduites pour les journaux français il est facile de comprendre que le coût de la traduction spéciale doit être réduit au minimum. C'est dire que l'on n'emploie pas de traducteurs payés un haut prix pour le département de traduction.

Admettons toutefois qu'un homme compétent soit employé à la traduction, il aura devant lui une liasse de copie qu'il devra traduire dans l'espace le plus court possible. La valeur d'un traducteur est estimée à la quantité de copie qu'il peut fournir dans le plus court espace de temps.

Le traducteur doit résoudre les problèmes: 1o se conformer à l'espace donnée pour la copie sans tenir compte qu'il prend 10 pour cent. d'espace de plus pour exprimer une phrase en français qu'en anglais; 2o traduire mot pour mot, les annonceurs l'exigeant.

J'ai en ma possession une lettre de l'une des plus importantes agences d'annonces des Etats-Unis donnant instruction à un journal français de traduire la copie entièrement sans rien omettre et de n'y rien changer—comment suivre ces instructions?

Le traducteur devra simplement faire de son mieux et l'efficacité de l'annonce sera perdue par cette transfusion d'une langue dans une autre.

Quelques annonceurs pensant que la matière principale de leur annonce n'était pas exacte dans ces conditions ont fait leurs propres traductions et ont envoyé des matrices d'imprimerie toutes prêtes.

95 pour cent. de ces plaques étaient plus mauvaises que n'importe quelle traduction faite par les journaux.

La copie du journal était au moins grammaticale, tandis que des erreurs d'un ridicule achevé étaient faites sur les plaques envoyées aux journaux français et ont causé plus d'hilarité qu'elles n'ont fait vendre de marchandises.

J'ai devant moi une masse de découpures de journaux critiquant les annonces, les brochures, les circulaires pour lesquelles les manufacturiers ont payé, croyant payer pour du français. C'est ainsi qu'on discrédite à la fois une firme et ses produits.

Ce pénible résultat est causé par une compagnie qui essayent de sauver dix ou vingt dollars à faire traduire sa copie anglaise par un homme qui a peu d'éducation dans sa propre langue et aucune dans l'anglais et qui se sert du dictionnaire sans connaître la valeur et l'expression des mots.

Un traducteur avec une connaissance superficielle de la langue française peut, avec les meilleures intentions ruiner non seulement les qualités de vente de l'annonce mais provoquer le rire. On pourrait remplir un vaste volume avec des traductions baroques venues à ma connaissance depuis un an.

John Dryden, le traducteur de Virgile et d'autres classiques disait au XVII^e siècle, et son assertion est

How could these instructions be followed? The translator must simply do the best he can and, without any willingness on his part, the effectiveness of the advertisement is lost in this transfusion from one language into another.

Some advertisers realizing that they have no means of knowing whether the body matter of their ads, as translated by the newspapers, is correct, have, of recent years had their own translating done and supplied the newspapers with what purports to be French plates.

95% of these plates are worse than any translating done by the newspapers. The copy produced by the newspaper may lack ginger but at least it is grammatical, whilst the supremely ridiculous mistakes made in the majority of plates supplied to the French papers have caused more hilarity than sold goods.

I have here a bunch of clippings from the French papers criticizing advertisements, booklets and circulars printed in what the manufacturers who paid for them thought was French. Such advertising matter discredits both firms and products because the French-Canadian very bitterly resents any slight that is paid his language.

This harmful result is caused by a firm, trying to save ten or twenty dollars by having their English copy translated by some irresponsible ne'er-do-well, with little education in his own language and none at all in English, who uses the first equivalent that the lexicon given for any English word he does not understand, or possibly having their translating done by some English-speaking school ma'am who has acquired a smattering of the French language by a few months in night school.

Just to cite an example: A well-known manufacturer of safety razors stated in one of his English ads. that "the blade of the Blank razor was as thin as a wafer." After the ad had gone through the translating process in some Toronto translating bureau, it appeared as follows in the French papers: "**Le lame du rasoir 'X' est mince come une hostie.**" Now "hostie" is given in the lexicon as one of equivalents of "wafer"—but the word "hostie" at once conveyed to the French-Canadian Catholic's mind the host in the sacrament of Eucharist.

Are any comments necessary?

A translator with a superficial knowledge of the French language may, with the best of intentions, ruin not only the selling qualities of the ad, but provoke laughter and sneers. A huge volume could be filled with the barbarous translations that have come to my notice within a year.

Way back in the XVII^e century, John Dryden, the translator of Virgil, Horace, Ovid and other classics, said that "a translator that would write with any of the force of spirit of an original must never dwell on the words of his author. He ought to possess himself entirely and perfectly comprehend the genius and sense of his author, the nature of the subject and the terms of the art or subject treated of, and then he will express himself as justly and with as much life as if he wrote an original; whereas he who copies word for word loses all the spirit in the tedious transfusion."

John Dryden's remarks are as true to-day as they were in 1680.

There is always danger that the average word for word translator will not comprehend the English original—and besides we must remember that more

aussi vraie aujourd'hui qu'elle l'était en 1680; qu'un traducteur qui veut écrire avec force et esprit, ne doit pas suivre les mots de l'auteur.

Pour arriver à une bonne traduction, il faut avoir un homme qui au besoin puisse paraphraser des expressions de façon à les rendre intelligibles pour le lecteur français.

Comment pouvez-vous attendre à trouver un bon traducteur qui réponde à la règle de Dryden si vous ne lui payez que 50 cents ou moins les 100 mots pour votre traduction.

Les bons traducteurs sont peu nombreux. Cela tient à ce que ceux qui sont capables de produire de bonnes copies françaises, sont naturellement plus disposés à employer leurs talents à exprimer leur propres vues que celles des autres.

Toutefois en admettant que vous ayez trouvé cet oiseau rare, vous devrez lui laisser une certaine latitude dans la traduction et dans l'appropriation des mots anglais avec les mots français.

Si vous voulez que votre copie française soit effective, votre traducteur doit être un Canadien-français ou un homme qui connaisse bien les caractéristiques de ce peuple afin de pouvoir faire une copie qui se lise comme la conversation d'un Canadien-français causant avec un autre. Ce que je veux bien exprimer, c'est que votre annonce ne doit pas être une annonce anglaise avec des mots français. Elle doit avoir le sens spécial à une annonce française.

J'ai vu une déclaration dans un journal français que les annonces qui sont fortes et effectives en anglais le sont aussi en français.

Cette assertion n'est pas exacte. La psychologie du Canadien-français est une quantité avec laquelle on doit compter. On a dit tant de choses sur l'élément humain dans l'annonce, que pratiquement tous les annonceurs admettent que sans cet élément l'annonce est sans valeur. Maintenant c'est une folie d'imposer nos vues. Nous ne pouvons pas plus faire un anglais avec un Canadien-français qu'un Yankee avec un Hottentot.

Les Canadiens-français ne sont pas habitués au ton brusque de notre copie anglaise. Le style "The Revolver-at-your-head" qui est dans l'annonce anglaise ne prend pas avec lui, il le rend soupçonneux et crée une méfiance difficile à briser.

Allez au-devant du commerce canadien-français avec la détermination d'amalgamer 60 pour cent. d'Anglo-Canadianisme avec 40 pour cent. de préjudice local et vous emporterez l'affaire presque chaque fois.

Toute suggestion de bluff sera fatale au point de vue de l'efficacité.

Il n'est pas suffisant pour un annonceur de déclarer que ses marchandises ont de bonnes qualités, les lecteurs franco-canadiens demandent des raisons. Il faut leur inspirer confiance. Si vous ne pouvez pas leur donner tous les renseignements sur vos produits dans l'annonce demandez leur de vous écrire pour une brochure qui sera bien illustrée et écrite en langage clair.

Les Canadiens-français sont simples, c'est un peuple sensible qui comme question de fait aime à causer, à se rendre compte et à se communiquer ses idées. Dans les districts ruraux il y a de nombreuses familles et elles se réunissent pour causer.

Les Dubuc sont alliés aux Dupont, qui eux sont parents avec les Dugal et avec d'autres familles. Ils se rencon-

often than not many of our customary and technical expressions have no equivalent in French. A capable translator would in such case paraphrase such expressions in a manner that will be intelligible to the French reader.

How can you expect to find a translator that will answer to Dryden's canon if you are only willing to pay 50 cents or less per 100 words for your translations?

Good translators are few and far apart. It stands to reason that men able to produce good sales-getting French copy are naturally more disposed to use their talents to express their own views in their own way than those of others.

However, admitting that you have found the *rara avis*, you should give him considerable leeway in rendering the English original into appropriate idiomatic French—the French that is heard on the streets and in the homes, not the "high brow" French of the college professor.

If you want your French copy to be effective, your translator must be a French-Canadian or one who knows the traits and characteristics of these people so that he can produce copy that will read like one French-Canadian expresses himself by translating words. The point I want to make is that your ad must not be an English advertisement expressed in French words, it must breathe out that atmosphere that is peculiar to the race it comes before.

I have read in the promotion matter sent out by a French paper that advertisements that are strong and effective in English are equally strong and effective when well translated into French.

This is not the truism it appears to be. The psychology of the French-Canadian is a quantity to be reckoned with. Lately there has been so much said about the human element in advertising that practically all ad men agree that an ad without it is almost worthless. Now, it is foolish to attempt to impose our ways of thinking. You can't make an Englishman out of a French-Canadian no more than you can make a Yankee out of a Hottentot.

French-Canadians are not accustomed to the rather brusque tone of our English copy. The "revolver-at-your-head" style of advertising does not go with them—it arouses natural suspiciousness and so creates a barrier which is hard to break down.

Go after French-Canadian business with a determination to amalgamate 60% Anglo-Canadianism with 40% of local prejudice and you will win almost every time.

Any suggestion of bombast will be fatal from the point of view of effectiveness. It is not sufficient for an advertiser to state that his goods possess certain qualities, the French-Canadian readers ask for reasons. Take them into your confidence. Tell them why. If you cannot tell them everything about your product in your ad, get them to write for a booklet which should be well illustrated and written in plain language.

French-Canadians are plain, sensible people with a matter of fact way of looking at things—and in the rural districts they have large families and talk a lot. The Dubucs are related to the Dugals who in turn are

trent et comparent leurs notes, ils échangent leurs idées. Une bonne marchandise est vite connue et dans d'autres termes, chaque article vendu qui donne satisfaction est une semence qui produira un commerce large et profitable.

C. E. HOLMES, B.A.

connected with the Duponts and other families. They meet and compare notes—crooked dealing soon becomes known and, on the other hand, every satisfactory article sold is a seed from which will spring a large and profitable trade.

C. E. HOLMES, B.A.

LA BONNE ENTENTE

Par S. R. PARSONS,

(suite de la page 62)

et si, lors des dernières élections, tout le reste du Dominion a semblé s'unir contre la province de Québec, cela n'a pas été le résultat de ce que j'ai dit.

Je suis loin de désirer voir s'accroître nos différences, mais il me semble que nous devons tout d'abord être honnêtes, francs et sincères, les uns envers les autres, si nous tenons à gagner quelque chose en ce sens. C'est cette conviction seule qui me fait dire ceci, et je voudrais que mes paroles soient interprétées comme un simple effort pour étudier la situation telle qu'elle est et fournir une explication à nos concitoyens de la province de Québec. Donc, si nous voulons discuter franchement, et de la manière la plus amicale possible, nos problèmes, nous ne pourrions qu'y gagner et j'espère que nous y trouverons la solution grâce à laquelle, nous verrons notre glorieux héritage, la Puissance du Canada, devenir un état libre où tous vivons dans l'union et dans l'harmonie les plus complètes, et cela pour le grand intérêt même du pays. Si, d'un autre côté, nous ne pouvons nous unir touchant nos aspirations et nos visées nationales quel sera notre avenir?

S. R. PARSONS,

Président de The British American Oil Co., Ltd.
Toronto.

THE BONNE ENTENTE.

By S. R. PARSONS,

(Continued from page 62)

against Quebec, it surely was brought about by what I have stated.

I am far from desiring to accentuate our differences but it appears to me that we must first of all be honest, frank, and sincere, with one another if we are going to make any progress: It is this conviction alone which actuates me in saying what I have, and my statement should be interpreted as a plain endeavor to see the situation as it exists and to offer same as an explanation to our fellow citizens of Quebec. If, therefore, we are prepared to discuss frankly and yet in the most kindly manner possible our problems, nothing but good should come out of it and I hope that we shall find the proper solution so that this glorious heritage of ours, the Dominion of Canada, will stand forth as a commonwealth where the people are united in all things that are best worth living for. If, on the other hand, we cannot unite in our national outlook and purposes what is our future?

S. R. PARSONS,

President The British American Oil Co., Ltd.
Toronto.

LOI LACOMBE

Déposants Employeurs
Whittingham The Montreal Star P.
Edouard Cyr Canadian Tube & Iron Steel Co.
J. F. St. Jules Latendresse Fils
Joseph Pigeon Jos. Rhéaume
Jos. Taillefer Boulter Waugh & Co.
Douglas B. Wilson Canadian Vickers Co., Ltd.
H. J. Ross Dent Harrison
Jos. Ulrich Fashion Hat Co., Ltd.
Jules Bélisle Goodwins, Ltd.
R. Scurrah Hall & Robinson
Francis Barbeau Dubrûle Mfg. Co., Ltd.
Chs. Lapointe The Gould Cold Storage
Alexandre Foisy C. P. R.
Ludovic Martin C. P. R.
Alexandre Rollin Lewis Bros. Ltd.
Louis Frankel Michel Frankel
Henri Dupuësis C. P. R.
Harry Lawson Dominion Bridge Co., Ltd.
Emile Pagé The Guaranteed Shoes
Jules Bélisle Goodwins Ltd.
A. Guay James Holden Mfg. Co.
Hector Chaput Hubert Lamoureux
Jos. Masson G. T. R.
Raoul Brunelle C. A. Catelli, Ltd.
Jos. B. Bouthillier Harris Abattoirs
Théodore Martin Cash Register Co.
Vallée, Chs. La Cité de Mont.
Joseph Lebrun Mont. Tramways
Lucien Dufresne

..... St. Lawrence Bridge Co.
L. A. Beauchamp Imperial Tobacco
Jos. Fortier Eug. Philipp Elect. Works
Arthur Bousquet Layton Bros.
J. W. Kirkupp Opaline Mfg. Co., Ltd.
Prosper Proulx Cedar Rapids
Gaétan O. Trudel J. B. Rolland & Fils
P. A. Lévesque Canadian Vickers
Jos. Gibeau C. P. R. Co.
J. B. D. Orvilliers Heste, Bourque et Lippé
Jos. Caouette C. P. R.
Alexandre Labelle La Prudentielle
Chs. Dubé J. A. Juteau
S. Lamanque Ogilvie Flour Mills Co.
H. Cohen et al Cohen, Ltd.
Henri Desormeaux Montreal Dairy
Henri Tremblay Antonin Bontin
Moïse Brault W. Clark, Ltd.
J. R. Claude J. E. Poupart
Arthur Labranche Can. Sugar refin'g.
Auguste Guyon La Cité de Mont.
Euclide Drolet Dominion Bridge Co.
Jules Paquette Canada Sugar
Jos. Thibault La Cité de Mont.
J. A. Leduc La Cie d'Ass. Métrop.
Camille Therrien La Cité de Mont.
Wilfrid Rémillard La Cité de Mont.
Cairns, A. E. Barrette Co., Ltd.
Oscar Sénécal Can. Rubber Co.
Ignace Moreau James Strachan
Dap. Mailhot Peter Lyall and Sons
W. Masson Hepburn Bros.

Avis à nos Lecteurs

*L'importance des travaux
de mise en pages du présent
numéro du "Prix Courant"
a eu pour effet de retarder
quelque peu la composition
de notre prochain numéro,
du 5 avril, dont la
livraison se trouvera retardée
de deux jours. Nous
nous excusons de ce retard
auprès de nos lecteurs et
annonceurs qui en comprendront
la raison en prenant connaissance
de ce numéro de "BONNE ENTENTE".*

PEERLESS PERFECTION



De même que la qualité de Citoyen canadien fait du Canada une nation vigoureuse, résistante et compacte, de même les matériaux employés dans la clôture "Peerless Perfection" nous permettent de fabriquer une clôture qui peut subir les épreuves les plus dures du temps et de l'endurance. Nous manufacturons les clôtures pour fermes, basse-cours, d'ornementation, barrières.

Il n'y a pas d'exigences en clôtures que nous ne puissions satisfaire à même notre stock. Nous tenons un assortiment plus grand qu'aucune compagnie du Dominion. **LISEZ CETTE LETTRE:**—Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd., Hamilton, Ont. Kingston, Ont., 1914. Messieurs: J'ai pensé que vous seriez intéressé à l'emploi que nous faisons de votre broche. Les ingénieurs de l'Université Queens ont des travaux pratiques à faire. Cette année, coton et le font sauter. Ils estiment le pont capable de porter un poids de 60,000 lbs. ou un corps de soldats en ordre serré de marche. Vous pouvez utiliser ces photographies de la manière que vous jugerez utile. Si vous le désirez je pourrai vous envoyer les négatives. Je demeure, Bien à vous,

(Signé) W. A. MITCHELL,

M. le Marchand, vendez ces marchandises.—Établissez un commerce qui restera le vôtre tout en augmentant substantiellement.

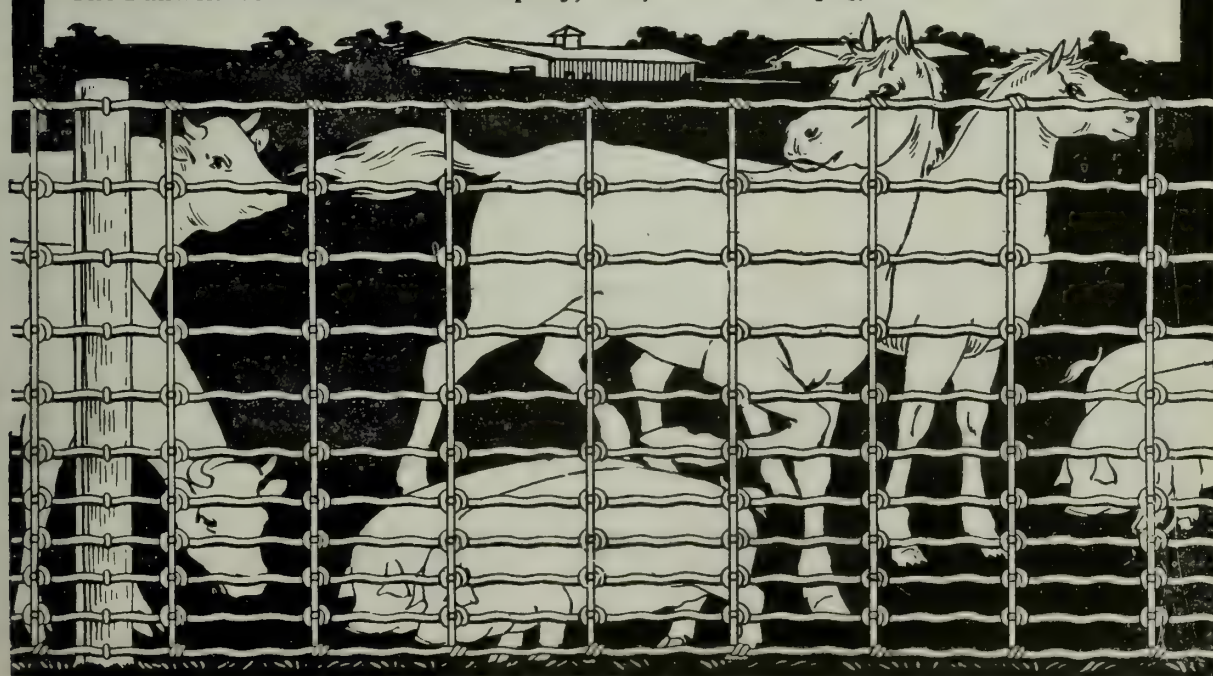
Demandez détails imprimés—Procurez-vous notre catalogue de Clôtures et de Barrières. Tout est garanti. Écrivez pour notre agence.



La force de ce pont militaire dit la qualité de nos produits.

The Banwell-Hoxie Wire Fence Company, Ltd.,

Winnipeg, Man. — Hamilton, Ont.





LA CELEBRE
Marmelade aux Oranges

DE

SEVILLE, de

WAGSTAFFE

*La Confiture de Framboises Pures
de Wagstaffe*

Nous en avons des stocks importants. Commandez-en
à vos fournisseurs.

Fraises Pures de Wagstaffe

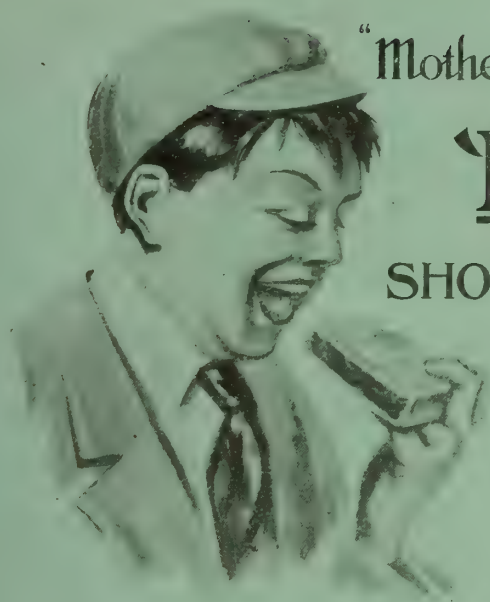
Nous en avons de bons stocks.

Fraises Ecrasées en Gelée de Wagstaffe

Stocks importants.

WAGSTAFFE, LIMITED

HAMILTON, CANADA



"Mother sure does make good pie"
SHE USES

'EASIFIRST'

SHORTENING



Mère fait certainement de bons pâtés
avec

le composé "Easifirst" de Gunns.

Voici le temps de vendre la graisse "Easifirst"

"Easifirst" est un succès parce que:

- 1o.—C'est un produit alimentaire économique, sain et pur.
- 2o.—Pour la pâte feuilletée, 12 onces équivaldront à 16 onces de graisse ou beurre.
- 3o.—Pour frire, "Easifirst" supportera 100 degrés de chaleur de plus que la graisse et 200 degrés de plus que le beurre, sans brûler.
- 4o.—"Easifirst" est pur. Placé dans les mêmes conditions que le beurre, il se conservera plus longtemps et se gardera frais et doux presque indéfiniment.

"Easifirst" c'est Gunns.

Gunns Limitée, Toronto Ouest.



Lorsqu'il s'agit des
PRODUITS JONAS
il y a toujours
BONNE ENTENTE



qu'il s'agisse des

Essences Culinaires de Jonas,
de la

Moutarde

et de la

Sauce Worcestershire
"Perfection" de Jonas

du

Vernis Militaire de Jonas

Tous les commerçants sont d'accord pour en vanter les qualités qui les ont rendu populaires et qui les font vendre sans difficulté.

Les produits de JONAS créent un sentiment d'harmonie entre votre clientèle et votre magasin.

Henri Jonas & Cie

FABRICANTS

Maison Fondée en 1870

173 à 177 rue St-Paul Ouest,

MONTREAL

MARQUE BRUNSWICK



Un aliment marin supérieur

Telle est la réputation de cette marque "Brunswick" bien connue. Et, de plus en plus, le public se rend compte du fait que les mots marque "Brunswick" sont une garantie absolue de la confiance que l'on peut avoir en leur qualité supérieure comme aliments marins.

Pour perfectionner ces appétissants et délicieux produits du Vieil Atlantique tout ce qui est possible comme effort scientifique intelligemment dirigé a été fait. Chaque partie du travail, dans notre établissement tout à fait moderne est accompli par des hommes qui sont experts dans leur métier.

Notre réputation pour donner satisfaction est très importante pour vous. C'est une garantie de la satisfaction parfaite de la clientèle qui se traduit par de plus fortes ventes et de meilleurs bénéfices.

Préparez-vous maintenant pour faire un grand commerce de poisson toute l'année en vous approvisionnant d'Aliments Marins de la Marque Brunswick.

Connors Bros. Limited, Black's Harbor (N.B.)



The Canadian Milling Agency

FARINE, GRAINS et MOULEES

EN GROS

VICTORIAVILLE, QUE.

PLUS GRANDE QUANTITE

PLUS - HAUTE - QUALITE

PLUS - BAS - PRIX

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez, vous nous trouverez
toujours sur le marché.

Spécialité : Chars Assortis



SOYEZ CERTAIN QUE C'EST DE LA "LEACOCK."

***Les Mélasses
de la Barbade
Extra Fancy
de "Leacock"***

donneront à vos clients une entière satisfaction.

LEACOCK & COMPANY

Exportateurs de Mélasses de la Plus Haute Qualité.

LA BARBADE

(Indes Occidentales Anglaises)

Produits Victoria

En vendant les Produits "Victoria" vous vous assurez une vente rapide, un bon profit et la satisfaction de vos clients.

Sur demande nous vous enverrons un échantillon d'un des articles suivants:

THE VICTORIA

JAPON NATUREL

Boîtes de 90 et 80 lbs.

Caisses de 70/1 livre et 20/ $\frac{1}{2}$ livre.

Valeur sans égale pour le prix.

CEYLAN NOIR Mélangé (Blend)

Boîtes de 100 et 80 livres.

Ferblancs de 30 et 50 livres.

Un excellent Thé Noir a un prix modéré.

CAFE VICTORIA

AROME RICHE, FRAIS ROTI CHAQUE JOUR.

FERBLANCS DE 1-5-10 et 25 livres.

JAVA MOCHA, PUR MOCHA, HOTEL SPECIAL, MORACIBO, SANTOS.

CONSERVES VICTORIA

LEGUMES

Tomates 2 $\frac{1}{2}$ livres et gall.

Pois 2 livres

Blé d'Inde 2 livres

Fèves 2 livres

POISSONS

SAUMON

Sockeye Rouge

Livres et $\frac{1}{2}$ livres

Qualité suprême

FRUITS

Pommes 3 livres et gal.

Pêches 2 et 2 $\frac{1}{2}$ livres

Poires 2 et 2 $\frac{1}{2}$ livres

Prunes 2 livres

PREMIERE QUALITE — ETIQUETTES ATTRAYANTES

RIZ VICTORIA

Patna Fancy—Sacs de 100 livres

EPICES VICTORIA

En livres et en boîtes salières,
garanties pures

ESSENCES VICTORIA

Sans rivaux pour leur force et leur arôme.

En bouteilles de une livre et 2 $\frac{1}{2}$ onces.

LAPORTE, MARTIN, LIMITEE

584 RUE ST-PAUL OUEST,

MONTREAL

Achetez ce Cacao Canadien



Nous sommes à une époque où tous les Canadiens doivent s'unir. Dans l'intérêt même du Canada, tout l'argent en circulation ne devrait pas sortir du pays. Chaque fois que vous achetez un article fabriqué à l'étranger, c'est autant d'argent qui s'en va dans la poche d'un étranger. Inversement, chaque fois que vous achetez un produit canadien, c'est autant d'argent qui reste au pays; vous en bénéficiez vous-même ainsi que tout le monde. Les produits canadiens sont incontestablement aussi bons que les produits étrangers s'ils ne leur sont pas supérieurs. Si vous n'avez pas encouragé le marché de votre pays, commencez aujourd'hui à le faire, en essayant le

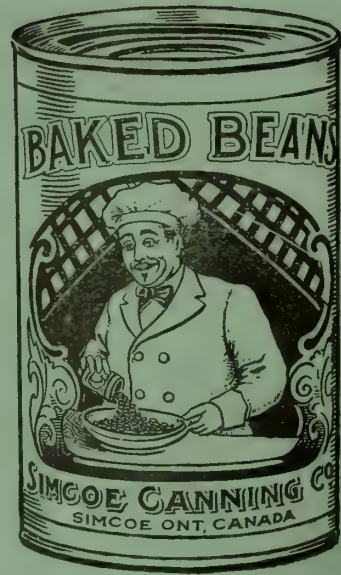
CACAO de COWAN

"Marque Perfection" le plus pur et le meilleur.

Le Plat de Famille

Tout membre de la famille accueillera avec plaisir un plat fumant des délicieuses Fèves Simcoe cuites au four.

Toute ménagère apprécie la haute valeur alimentaire de ce mets et aussi le fait qu'il suffit de le faire chauffer pour qu'il soit prêt à être servi.



Les Fèves Rôties *MARQUE SIMCOE*

(AVEC SAUCE TOMATES)

devraient être prises en stock par tout marchand d'épicerie. Vos ventes vous donneront plus de satisfaction si vous donnez votre appui à cette ligne. Elle vous paye un gros profit et renforcera votre réputation d'épicier de premier ordre.



"Le Sceau de la Qualité"

Les différentes grandeurs de boîtes
aident à la vente.

Dominion Canners,
Limited

HAMILTON (Canada)

**Nous désirons que vous profitiez
de l'expérience des autres.**

LE FAIT QUE LES
Chocolats "BORDO"

sont vendus par presque tous les principaux magasins est à lui seul une évidence suffisante que vous devriez faire de même.

C'est notre propre production originale, et elle est différente de toute autre chose sur le marché.

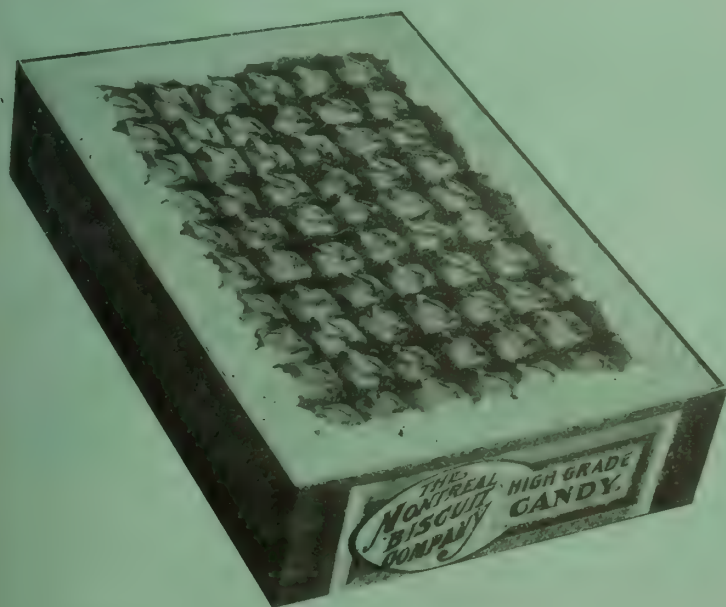
L'intérieur du "BORDO" est quelque chose de particulier et d'unique. Le "BORDO" est sans conteste possible, le chocolat le plus fin qui soit sur le marché aujourd'hui; jamais "sa qualité ne fait défaut." Le "BORDO" vous vaudra plus de ventes répétées et plus de nouvelles affaires qu'aucun autre chocolat jamais tenu par vous.

Envoyez-nous une commande d'essai, aujourd'hui. Essayez nos marchandises et si elles ne répondent pas à ce que vous en attendez, vous pourrez nous les retourner à nos frais et rien ne vous sera compté pour la quantité employée.

N'est-ce pas agir loyalement, dites? Oui, n'est-ce pas? Donnez donc votre commande à présent et prenez rang parmi les centaines de nos marchands de "BORDO" qui en ont tant de satisfaction.

Nous fournissons une variété de cartes et objets publicitaires avec chaque commande.

Faites-les vôtres pour
l'augmentation et l'amélioration
de votre commerce.



THE
MONTREAL BISCUIT CO.
Manufacturiers de
**Biscuits et Confiseries
MONTREAL.**

La maison qui fait les
"Bonbons qui Plaisent"

"PURE GOLD"

Poudre pour Gelées
Extraits

CELA PAYE de Tenir la Ligne de Première Qualité

QUATRE-VINGT-QUINZE pour cent des épiciers au Canada tiennent la ligne "Pure Gold."

Quatre-vingt-quinze pour cent des femmes qui vont dans ces épiceries ont appris, par expérience, que le nom de "Pure Gold", est une garantie de qualité et de pureté.

Et dans beaucoup de cas, les produits "Pure Gold" sont marqués d'un prix extra — parce que la qualité extra l'exige.

Considérez ce que signifient ces trois faits.

C'est parmi ceux de vos clients qui exigent la qualité que vous trouverez le plus gros actif de votre commerce. Les gens **QUI DEMANDENT LA QUALITÉ** sont généralement consentants **A PAYER** pour la qualité. Ce sont des clients de longue durée.

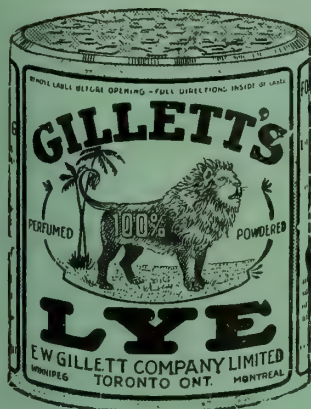
Vos ventes de Poudre à Gelée, Extraits, Assaisonnements de Salade, et de Condiments, peuvent, prises individuellement, paraître de petits items; mais dans leur ensemble, elles deviennent un facteur important.

Et d'aucune autre marchandise que vous vendez et que vous recommandez, votre client ne sera aussi enclin à se former une bonne opinion de votre magasin.

Croyez-vous que ce ne serait pas une bonne affaire pour vous d'écouter le voyageur de "Pure Gold", la prochaine fois qu'il reviendra? En même temps, écrivez-nous pour nous demander nos prix.

PURE GOLD MFG. CO.
TORONTO

La Lessive de GILLETT



Epiciers: Le profit sur un article de marque bien connu et bien annoncé et de qualité supérieure est plus durable et plus satisfaisant que celui fait sur des sortes "tout aussi bonnes", qui, considérées au mieux ne sont jamais que des imitations, faites à meilleur compte avec des matières de qualité inférieure: et même si vous offrez une quantité plus grande toute tentative de substituer un article de piètre qualité à la Lessive de Gillett vous fera perdre des clients de valeur.

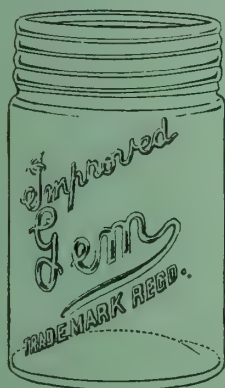
LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG

TORONTO, ONT.

MONTREAL



Faits au Canada

La Bonne Entente

entre le Canada et les pays alliés est prouvée par l'effort fait par le Dominion pour assurer à ces derniers les approvisionnements dont ils ont besoin. Cet effort se traduit par la mise en pratique du principe de la conservation des Aliments, au moyen principalement de la mise en conserve des denrées périssables.

Et ce sont ces circonstances spéciales qui donnent, cette année, au commerce des BOCAUX un essor considérable.

On fera la saison prochaine, plus de conserves qu'il n'en a jamais été fait et il faudra plus de BOCAUX qu'il n'en a jamais été employé pour les contenir.

Les Marchands-Détaillants seront les distributeurs de ces précieux récipients, et comme la demande en sera considérable, il serait prudent pour eux de s'en approvisionner dès maintenant.

Commandez aujourd'hui, à votre fournisseur, les différentes sortes de BOCAUX convenant à votre clientèle. Il saura lesquels vous donner, car il connaît ceux dont la fabrication parfaite est une garantie.



Faits au Canada



Annonce de la Dominion Glass Co., Limited.

La "Grand'Maman Chamberlain" est connue partout et les gens ont appris les mérites des



"Grand'Maman Chamberlain."

La nourriture de Céréales, numéro de la licence 4-198.

HUDON & ORSALI

Limitée

EPICIERS EN GROS

**Importateurs de Produits Alimentaires,
Thés, Vins et Liqueurs**

**Propriétaires des Célèbres Marques d'Épiceries et de
Produits Alimentaires**

SIGNAL

**La maison Hudon et Orsali est le seul agent au Canada
de la fameuse**

Huile d'Olive "ADOLPHE PUGET"

reconnue comme la meilleure au monde

*Avant de vous adresser
ailleurs, demandez-
nous nos prix. Écrivez-
nous ou téléphonez à
nos frais:*

**79 rue St-Paul Est,
Montréal**

TEL: MAIN 4964

Qualité Vierge d'Aix

Qualité Supérieure

Qualité Surfine.

En Bouteilles	caisses	12	litres	brochées.
"	"	24 $\frac{1}{2}$	"	"
"	"	12	Rondins.	
"	"	24 $\frac{1}{2}$	"	
"	"	48 $\frac{1}{2}$	"	
"	"	96 $\frac{1}{8}$	"	
Estagnons	"	5	Gallons	(Mesure Impériale).
"	"	1	"	"
"	"	$\frac{1}{2}$	"	"
"	"	$\frac{1}{4}$	"	"
"	"	$\frac{1}{8}$	"	"



Produits de toute confiance Doublés d'un Bon Service

Votre premier achat avec la "Harris Abattoir" aura pour résultat de vous faire devenir notre client pour la vie. Lorsqu'un voyageur nous envoie une commande, la maison exécute son ordre avec un service qui ne peut être égalé par aucune autre maison de conserves au Canada.

Lorsque le voyageur nous apporte une autre commande, nous lui donnons une chaude réception, des produits alimentaires qu'il a promis et un service plus rapide qu'il ne pouvait s'y attendre. Qualité de nos marchandises, service à nos clients, telles sont les raisons pour lesquelles nous avons progressé si rapidement.

Tous nos produits sont soumis à l'ins-

pection du gouvernement.

Mais seulement nos marchandises de premier choix portent l'étiquette de la marque "H.A."

Vous pouvez vous faire une clientèle avec la meilleure classe dans votre localité et augmenter votre commerce en fournissant à vos clients les produits portant la Marque H.A..... beurre, oeufs, lard, jambon, bacon, saucisses, viandes cuites et oléomargarine.

Leur supériorité constante comme goût, fraîcheur et salubrité recommande les produits de la Marque H.A. comme des produits idéals pour le détaillant qui les vend et pour le client qui les achète.

The Harris Abattoir Company, Limited

TORONTO,

CANADA

DEUX PRODUITS ECONOMIQUES

L'Oléomargarine Marque H.A. peut difficilement être distinguée comme goût et comme couleur du meilleur beurre de crèmerie.

Graisse de ménage. "Meilleure que le beurre, meilleur marché que le lard" sert à autant de bons usages qu'elle coûte peu d'argent. Pour la friture, la cuisine, la pâtisserie.

Ces deux produits sont largement annoncés. Vous devriez les tenir en stock. Ils procurent un bon profit.



La Bonne Entente

Votre commerce ira en augmentant, si vous tenez en stock des marchandises de haute qualité.
En fait de Farine, la meilleure est sans doute la

Farine Préparée de Brodie

préférable aux autres, pour la confection de Biscuits, Gâteaux, ou Pâtisseries.

La Bonne Entente entre vos clients et votre magasin existera si vous recommandez cette marque de Farine.

Brodie & Harvie Limited

Licence du Contrôle des Vivres: 2-001.

Montréal

THES et CAFES

Nos marques enregistrées sont

"THISTLE"	"PREMIER"
"BOUQUET"	"MO-NA-CO"
"SOVEREIGN"	"OXFORD"
"KAY-BEE"	

Chaque paquet de Thé ou Café portant ces marques est garanti. Nous avons un commerce établi depuis 43 ans pour protéger notre parole.

Donnez à notre représentant l'occasion de commencer des relations d'affaires avec vous à sa prochaine visite, ou nous nous ferons un plaisir de vous soumettre nos échantillons et plus bas prix sur réception d'une carte postale, nous faisant part de ce dont vous avez besoin.

KEARNEY BROS.

LIMITEE

33 RUE ST. PIERRE.

MONTREAL

Un Marchand pour atteindre au Succès, doit être un Bon Acheteur.

Il est évident que la situation nouvelle créée par la guerre a changé du tout au tout les anciennes méthodes d'achat, en réduisant les sources d'approvisionnement. Dans de telles circonstances, les marchands-détaillants doivent faire preuve d'initiative et prendre l'information à des sources nouvelles qui leur offriront un service efficace.

Nous pouvons vous aider à faire vos achats. Nous ne voulons pas parler ici des achats qui ne vous offrent aucune difficulté et qui sont à portée de votre main, mais de ceux qu'il vous est difficile, sinon impossible de faire en ce moment.

Il y a quantité d'articles que vous pouviez vous procurer aisément avant la guerre et que votre clientèle réclame instamment et que vous êtes incapable de lui fournir à présent faute de pouvoir les trouver sur le marché.

C'est pour l'achat de ces articles que nous pouvons vous être utiles. Nous avons des ramifications avec le monde entier et sommes en rapport avec tous les centres manufacturiers des principaux pays. C'est dire que nous pouvons, sur une base de comission, vous procurer à d'excellentes conditions: Vêtements, Etoffes, Epicerie, Margarine, Conserves, Chaussures, Articles de Ferronnerie et de Quincaillerie, Nouveautés, Papeterie, Produits Pharmaceutiques ou autres.

Voyez ce dont vous avez besoin et envoyez-nous-en une liste avec les quantités désirées. Par retour du courrier nous vous fixerons.

Ecrivez-nous en français, si vous le désirez, nous vous répondrons de même.

York Mercantile Co.

21 Park Row,

New York City

Economique - Pure - Satisfaisante

Poudre à Pâte Egg-O

La poudre à pâte Egg-O est garantie posséder toutes les qualités ci-dessus et même plus. C'est la sorte de poudre qui plaît "avec certitude", qui se vend et reste vendue, et qui fait revenir le client pour de nouvelles commandes.

La garantie de la poudre Egg-O va même au-delà de l'idée du contenu des boîtes---elle garantit aussi tout biscuit et tout gâteau faits à l'aide de la poudre à pâte Egg-O, gâteaux et biscuits dont la ménagère se montre toujours fière.

Montrez à vos clientes la poudre Egg-O. Recommandez-là.

Dites-leur de l'essayer et vous verrez qu'après elle se vendra d'elle-même.

Egg-O Baking Powder Co. Limited

Hamilton, Ontario

CONNAISSEZ-VOUS une annonce assez jolie pour mériter d'être placée dans **VOTRE** maison? Certainement non. Mais vous **SUSPENDEZ** des calendriers artistiques de qualité chez vous. Songez un instant ce que cela voudrait dire pour **VOTRE** commerce d'avoir **VOTRE** annonce sous forme d'un calendrier artistique suspendu dans les demeures des familles de votre ville.

The Gerlach-Barklow Co., of Canada, Ltd.

CALENDRIERS ARTISTIQUES DE LUXE
CREATEURS de CAMPAGNES de VENTES
PUBLICITE DIRECTE PERSONNELLE
PROFITABLE

Reproductions de Peintures à l'Huile.

Sujets Exclusifs.

Toronto, Canada.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 }
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT

29 mars 1918.

LA SITUATION DU SUCRE

PAR LE DR. R. J. McFALL

Chef du Bureau des Statistiques, --- Contrôle des Vivres Canadien.

Cette question très sensée a été posée:

Pourquoi restreindre notre consommation du sucre
alors que la récolte mondiale en a été aussi abondante
que d'ordinaire? La réponse est simple: les sources
habituelles de ravitaillement de nos alliés, sont fer-
mées; l'Amérique du Nord doit, actuellement, partager
avec l'Ouest de l'Europe, les approvisionnements or-
dinairement consommés de ce côté-ci de l'Atlantique.
Et nous allons essayer de rendre tangible l'effet que
cela peut avoir sur notre consommation.

LES APPROVISIONNEMENTS DES ALLIES

En temps normal les alliés de l'Ouest dépendent,
pour une grande partie, de la récolte sucrière europé-
enne. Le Royaume-Uni a été tributaire très largement
de l'Allemagne. Pendant les 20 années précédant la
guerre, l'Allemagne lui fournissait environ la moitié
de sa consommation. Ces quatre pays: l'Allemagne,
l'Autriche-Hongrie, Java et Cuba, lui donnaient les
deux tiers de sa consommation pendant la période de
dix ans allant de 1904 à 1913. Il est facile de consta-
ter quel peut être l'effet de la guerre sur cet aliment
quant à la Grande-Bretagne.

Sa consommation qui était de 95.7 lbs. par tête en
1914, a été réduite légalement à 26 lbs. par tête, an-
nuellement et cela pour parer aux besoins domesti-
ques.

Avec la venue de la guerre les champs de betteraves
français, producteurs de sucre, ont été en grande par-
tie recouverts par l'armée d'invasion et les trois quarts
des raffineries françaises furent détruites. L'Angle-
terre, privée de la fourniture allemande de sucre de
betterave, et la France avec sa propre production ré-
duite, ont été obligées de compter sur la production de
canne à sucre des Indes et des Iles du Pacifique.

De ces mêmes pays producteurs de sucre de canne,

l'Amérique du Nord avait coutume d'en consommer la
plus grande proportion, le reste lui étant fourni par
ses propres cannes à sucre, et betteraves.

La table ci-dessous classifie les productions de bet-
teraves européennes, des neutres, des alliés et les be-
soins approximatifs des puissances centrales, et mon-
tre la production moyenne de deux ans antérieure à la
guerre, et la diminution rapportée pour 1916-17 et l'es-
timation de Willet et Gray pour la saison courante
1917-18. Chaque groupe montre un décroissement de-
puis la période antérieure à la guerre: les neutres, 111,-
100 tonnes de diminution l'année dernière et 1,200,000
tonnes de diminution totale, l'année d'avant et celle-
ci; les alliés ont 1,470,300 tonnes et 1,200,000 tonnes
de diminution totale, l'an dernier et celui-ci, dont l'a-
moindrissement de la production française est la plus
importante à notre point de vue, et l'on dit que les
puissances centrales ont diminué leur production à un
point supérieur à leurs anciennes exportations.

LA RECOLTE DU SUCRE DE BETTERAVE EUROPEEN.

2,240 livres à la tonne

	Moyenne 1912-13	1913-14	1916-17	1917-18
Production totale des neutres	3,712,000	1,600,900	1,539,000	
Diminution sur l'a- vant-guerre				
Production			111,000	173,000
Production totale des alliés	3,070,000	1,470,300	1,200,000	
Diminution sur l'a- vant-guerre				
Production			1,599,700	1,870,000



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



Puissances centrales et

Belgique

Production totale . . . 4,802,500 2,538,500 2,125,000

LE DEFICIT A COMBLER

En essayant de combler le déficit européen, à l'aide de la canne à sucre, il est difficile de compter sur les neutres. La Suisse importait habituellement 125,000 tonnes, sa production personnelle étant, de beaucoup inférieure aux exigences de la consommation et aux demandes manufacturières. Elle peut, probablement, obtenir un peu de sucre de l'Allemagne, même actuellement. La Norvège, seule, parmi les autres, est une nation non productrice, qui importe environ 50,000 tonnes par an; mais, d'un autre côté, la Suisse, en dépit d'un affaïssement de 50,000 tonnes dans la production de cette année, a néanmoins un surplus à ses propres demandes, qui lui permettait d'exporter avant la guerre, 130,000 tonnes.

L'Italie, avec sa pourtant faible consommation d'avant-guerre, de 10 lbs. par tête, produisait, en temps normal, 300,000 tonnes, et en plus importait quelques petites quantités. Cette production réduite à 150,000 tonnes l'année dernière, est finalement tombée à 75,000 cette année. Sa marge pour pouvoir réduire la consommation individuelle est si petite, qu'une grande partie des 225,000 tonnes de déficit est comblée à l'aide de la canne à sucre.

La France est une grande productrice de sucre par elle-même, ses exportations ayant excédé ses importations pendant ces dernières années, à l'exception de 1911 et 1912.

L'excédent de l'exportation sur l'importation décroissait, cependant, même avant la guerre. Les effets de la guerre sont une consommation légale de 18 lbs. par tête cette année. La France a pu rétablir quelques-unes de ses raffineries sur les territoires reconquis du Nord de la France, mais d'après les estimations les plus optimistes, il lui manquerait encore 700,000 tonnes sur sa production d'avant-guerre. Auparavant, la France importait et exportait le sucre, les importations en 1912 et 1913 excédant les exportations d'environ 25,000 tonnes. Sa production normale, était néanmoins, environ équivalente à sa consommation, avec une moyenne de 53 livres par tête. S'autorisant des restrictions de guerre pour la consommation de cette denrée, qui cependant équivalait à peine à la moitié de ce que l'Angleterre et l'Amérique consomment par année, on devra néanmoins fournir à la France, entre 5 et 600,000 tonnes.

Parmi les alliés non producteurs, les besoins du Portugal, sont petits, ses exportations annuelles, n'allant pas au-delà de 30 ou 40,000 tonnes, et 25,000 tonnes actuellement devraient suffire. Mais la Grande-Bretagne, malgré tout, a besoin d'une énorme quantité. Avant la guerre, l'importation nette de l'Angleterre était d'environ 1,050,000 tonnes par an, la plus grande partie, étant de provenance allemande. La consommation

par tête était très élevée, 90 à 95 livres par an, et il est plus facile d'y restreindre cette consommation qu'en France ou en Italie. L'étendue de cette diminution peut difficilement être déterminée par les rapports de ce que l'on appelle les rations de sucre, actuellement autorisées, comparées à ce qui est généralement qualifié de "consommation par tête", attendu que le sucre employé dans l'industrie de la cuisine, pâtisserie, est inclus dans les statistiques.

En admettant une réduction arbitraire de 20 pour cent (jusqu'à soixante-et-quatre lbs. par tête,) il faudra facilement 1,325,000 tonnes dans l'année qui vient.

LES BESOINS DES ALLIES

En additionnant les besoins des alliés, il semble qu'ils auront besoin de 2,100,000 tonnes pour l'année qui vient, réparties comme suit:

	tonnes
Angleterre	1,325,000
France	550,000
Italie	200,000
Portugal	25,000

LA FOURNITURE DU SUCRE NORD-AMERICAIN

De ce déficit sur l'avant-guerre, la production sans cesse croissante des Etats-Unis, tant de la canne que de la betterave, et celle des Indes peuvent compter pour fournir environ 1,275,000 tonnes. Les îles du Pacifique, particulièrement Java, peuvent donner encore 55,000 tonnes, en admettant que le transport puisse être assuré pour ce lointain voyage. Le tout ensemble nous fournit 1,825,000 tonnes, laissant au moins 300,000 tonnes que le Canada et les Etats-Unis doivent combler grâce à une consommation réduite. Tant qu'il faudra compter avec les pertes sous-marines, tant qu'il faudra compter avec la situation maritime qui peut devenir trop restrictive pour permettre un transport intensif de Java, il serait beaucoup plus sûr de dire que l'Amérique du Nord devra économiser 800,000 tonnes par an, ou 16 lbs. par tête. Néanmoins si l'aide de Java devient efficace, et si nous ne considérons plus les pertes causées par les sous-marins, une économie de 300,000 tonnes, ou 6 lbs. par tête sera suffisante. Mais le premier chiffre de 16 lbs. semble de beaucoup être l'estimation la plus sûre.

Le Canada importe presque tout son sucre, cette denrée, passant les Etats-Unis en transit, venant des Caraïbes et du Pérou. La production du Canada, en sucre de betterave, d'après les estimations de Willett & Gray, est de 28,000,000 de livres par an, pendant ces deux dernières années. La consommation est demeurée la même qu'avant la guerre avec une moyenne par tête de 90 lbs.

Les Etats-Unis sont bien le pays, qui est le plus grand consommateur du monde, consommant une moyenne de 3,492,000 tonnes par an, dans la période con-



Tanglefoot



Le destructeur de mouches non vénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

**Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année**

tenue entre 1903-13. La moitié de son sucre vient de Cuba, environ un autre quart provient de ses possessions des îles, et le reste fournira à l'intérieur de ses propres frontières. La masse de ce sucre domestique est le produit de la betterave.

La table suivante va démontrer les moyennes de production en 1912-13 et 1913-14, celles de 1916-17 et l'estimation de Willett et Gray pour 1917-18, provenant des Etats-Unis, des Indes et des îles du Pacifique.

RECOLTES DU SUCRE HORS D'EUROPE

	2,240 lbs. à la tonne.		
	Moyenne		
	1912-13		
	1913-14	1916-17	1917-18
Etats-Unis (Betteraves incl.)	846,300	1,012,200	977,000
Canada (betterave)	10,500	12,500	12,500
Cuba	2,513,100	3,023,000	3,200,000
Autres Indes	614,400	844,700	895,000
Hawaï	519,100	579,300	525,000
Philippines	187,600	210,000	273,000
Java	1,338,200	1,596,200	1,800,000
Totaux	6,029,200	7,277,900	7,682,500
Surplus sur la production-d'avant-guerre		1,248,700	1,653,300

La réduction de consommation nécessaire, de 300,000 à 800,000 tonnes, dans l'Amérique du Nord, équivaldra donc, environ, de six à seize livres de moins par tête, sur la consommation usuelle des deux années précédant la guerre. La consommation aux Etats-Unis, pendant ces années-là, a été d'une moyenne de 90 lbs. par tête, et le Canada a la même moyenne à peu près. Nous devrions donc consommer moins de 80 lbs. par personne pendant l'année qui vient.

La situation résumée est donc la suivante: Les sources normales de l'Angleterre ont été taries en grande partie, par le fait de la guerre, tandis que la France et l'Italie ont été trop lourdement occupées pour se suffire à elles-mêmes. L'Angleterre et ses alliés ont donc été forcés de s'approvisionner aux mêmes sources qui fournissent le Canada et les Etats-Unis. Et nous voyons les Etats-Unis qui, en temps normal, exportent peu, obligés d'exporter à outrance, en France et en Angleterre durant ces deux dernières années. La production mondiale n'est pas peu au-dessous de la moyenne, mais la pénurie de récolte de la betterave européenne, et les restrictions dans la fourniture des contrées du Sud, ont causé de si lourdes demandes sur le marché du Nord-Amérique, que nous sommes à court, jusqu'à ce que les récoltes cubaines soient entièrement sur le marché, et il y aura, malgré cela, une telle parcimonie sur la fourniture, qu'il nous faut avoir une stricte économie.

Par cela il est clair qu'il y aura un besoin continu d'économiser le sucre. Nos alliés ont été privés de leur fourniture habituelle à cause de la guerre. Plusieurs de leurs ressources habituelles leur font défaut; les sous-marins ont trop détruit de ce qui leur était destiné. A l'exception de quantités incertaines, leur arrivant de sources aussi lointaines que Java, ils dépendent des mêmes sources qui, d'ordinaire, suffisent à fournir l'Amérique du Nord exclusivement.

En d'autres termes, nos propres ressources doivent servir en même temps, pour eux et pour nous.

R. J. McFALL.

LES WAGONS DE FRET ET LEUR TRAVAIL

Lorsque vous entendez dans la nuit des cloches de wagons dans les hangars, que vous percevez les halètements de la locomotive, soyez assurés que les locomotives travaillent et assez probablement travaillent pour vous. Hier matin, le wagon AB247YE, chargé de charbon, dont vous attendez l'arrivée est parti du dernier terminal à l'ouest de notre ville avec 30 autres wagons de marchandises.

En arrivant dans les hangars, de votre ville, la locomotive a été détachée. Le conducteur est allé au bureau et a remis sa feuille de voyage. Un commis a vérifié les papiers et a inscrit sur le dos la destination de chaque wagon.

Un autre commis est allé placer des cartes indicatrices sur chaque wagon.

Le contremaître du wagon ayant disposé des trains qui sont arrivés dans la journée, inspecte le train sur toute sa longueur, voit la destination des différents wagons et forme son plan de distribution du train.

Certains wagons qui vont vers l'Est, sont placés sur une voie réservée pour cette classe réservée au trafic de l'Est. Les wagons allant au Nord sont aussi placés sur une voie spéciale.

Les wagons consignés aux compagnies de la ville sont placés sur une voie particulière. — C'est entre les consignés du chemin de fer et les consignataires que les trains de fret perdent le plus de temps.

Le bureau des chemins de fer, pour la guerre, est informé qu'un train de fret qui ne couvre pas ses 100 milles par jour est sujet à une enquête au bureau-chef.

Une proportion du temps perdu a été causée par les envoyeurs et les destinataires.

Le bureau n'accuse pas les envoyeurs et les destinataires de négligence; mais en trouve la cause principale dans le manque de main-d'oeuvre.

La question se pose de savoir si l'on doit employer plus spécialement la main-d'oeuvre à charger ou à distribuer le wagon.

Parfois il semble meilleur marché de payer le démarrage que d'envoyer des hommes pour décharger les wagons.

C'est peut-être le cas de certains consignataires, mais ce n'est pas celui des hommes d'affaires qui ont besoin des wagons.

Il y a des manufacturiers qui attendent après des matières premières qui n'arrivent pas parce que l'on manque de wagons.

Les registres du "Canadian Car Service Bureau" indiquent que les retards des wagons dont les chemins de fer sont responsables sont tombés de 46 par jour par wagon en 1913 à 42 en 1916.

D'un autre côté, les retards applicables aux consignataires se sont élevés dans le même espace de temps de 1.92 jours à 2.41 jours.

ELEVAGE DE VOLAILLE

Quiconque tient maison devrait se payer le plaisir de garder des poules. Les restes de cuisine suffisent pour en nourrir une demi-douzaine, si tout par ailleurs est disposé de la manière à leur fournir un logement convenable. Quel régal que les oeufs frais! Une poule de bonne race donne au moins quinze douzaines d'oeufs par année.

LES HOMARDS CANADIENS

M. M. H. Nickerson, de la Boston Lobster Co., a suggéré les bons moyens suivants pour conserver les homards canadiens :

1. Les comtés de Digby, Yarmouth, Shelburne, et Queens produisent les deux tiers des valeurs provenant de la vente des homards de la Nouvelle-Ecosse. Ces valeurs s'élèvent à plus de 2,000,000 de dollars par année. La zone du littoral est la région la plus productive de homards du monde.

2. Le prix payé pour les homards vivants, presque tous expédiés à Boston, par voie de Yarmouth, a formé environ \$1,229,000 de cette somme. Le transport par eau s'effectue dans un bateau à marchandises et à passagers, impropre au transport d'animaux aussi délicats. Il s'ensuit que des milliers périssent avant d'arriver à Boston. La perte a été évaluée à \$200,000 en une seule saison.

3. Les mannes pour l'exportation sont recueillies le long de la côte par de petits vapeurs qui accostent le bateau de Yarmouth. Comme la longueur de littoral parcourue est d'environ 100 milles, la plupart des homards ont été pêchés 24 heures avant leur transbordement sur le bateau en route pour Boston, la durée du voyage à partir de là étant de 16 heures. Ce bateau étant dépourvu d'appartements froids et de comvants, on peut facilement comprendre comment surviennent les pertes susmentionnées.

4. Cap Sable est le point de la ligne côtière nommée ci-dessus et l'on se propose d'y établir une station désignée spécialement pour recevoir tous les homards pêchés dans le territoire décrit. Cette station devrait remplir les conditions suivantes (a) recevoir toutes les expéditions par Boston; (b) mettre en vivier toutes les femelles portant des oeufs, ainsi que les sujets qui ne sont pas arrivés à maturité, afin de les y garder jusqu'à ce qu'ils soient de la taille fixée pour la vente. Le gouvernement a conservé ainsi jusqu'à présent les "reproducteurs". On pourrait garder dans une pièce séparée du vivier ceux qui ne sont pas de taille marchande.

5. Un établissement d'éclosion et d'élevage de homards devrait être construit sur le bord du vivier, pour que tous les oeufs fussent recueillis à la même place. On épargnerait ainsi du temps et de l'argent, et l'on aurait en outre l'avantage de déposer immédiatement les oeufs en cuvettes ou bacaux, dès leur expulsion des femelles. Nul autre pareil établissement des provinces Maritimes ne jouit de tels avantages.

6. La cueillette devrait s'effectuer sur la section désignée de la côte (ou une moindre étendue, si la chose était préférable) par des bateaux automobiles, d'environ 20 tonnes chacun, pourvus de bassins spéciaux d'une capacité d'environ 14,000 homards. Ces embarcations recevraient les homards sans avoir été triés, à leur sortie des wagons flottants où ils ont été déposés en les pêchant. Grâce à un tel mode de transport, les homards, petits et grands, destinés soit à l'exportation, soit à la propagation ou à la déposition au vivier pour continuer la croissance, seraient apportés à la station centrale des divers endroits de pêche, sans avoir quitté l'eau même une demi-heure. On éliminerait ainsi les pertes habituelles qui surviennent pendant le transit.

7. Il faudrait établir un service direct de transport entre la dite station et Boston, le port habituel de débarquement pour toutes les expéditions par voie de

Yarmouth (et autrefois par la ligne de navigation Plant de Halifax, dont tous les acheminements sont maintenant centralisés à Yarmouth), service qui serait effectué par un bateau de dimensions suffisantes, spécialement aménagé pour le transport du poisson, pourvu de compartiments froids, afin de conserver une température uniforme dans les pièces froides où seraient mis sur les marchés par lots aussi frais qu'au moment de leur sortie des wagons flottants, et l'on réaliserait ainsi une économie de \$200,000 annuellement sur des effets qui sont maintenant gaspillés!

LES VIVRES EN FRANCE

Chiffres démontrant que l'on compte sur ce continent

La production des vivres en France cette année a été bien au-dessous de la moyenne de l'avant-guerre. La plus sérieuse diminution a eu lieu dans la diminution du blé, alors que la récolte de 1917 a été d'environ 53.3 pour 100 ou 176,000,000 de boisseaux à comparer avec la production de 1913. La récolte des pommes de terre est d'environ 33.1 pour 100 de court, soit 183,000,000 de minots. La récolte de la betterave à sucre a été de court de 67.9 pour 100, ou 148,000,000 de minots. Le nombre d'animaux de la ferme a diminué de 16.5 pour 100, soit, 2,435,000 têtes. Le nombre de moutons a été réduit de 36.6 pour 100 ou 5,500,000 têtes. Il y a eu une diminution de 40.2 pour 100, soit 2,835,000 sur le nombre de pores. Le système de cartes pour le pain, a été adopté en France dans les grandes villes et il en est résulté une économie de 80 pour 100.

L'AMMONIAQUE ET LA GLACE NATURELLE

La rareté de l'ammoniaque peut entraîner un déficit de glace artificielle

L'ammoniaque, dont on se sert pour la fabrication de la glace, sera probablement rare l'été prochain. Le Bureau de l'administration des vivres des Etats-Unis a fait dernièrement un rapport que "le gouvernement ne saurait garantir une quantité suffisante d'ammoniaque, ni la fabrication de la même somme de glace artificielle. L'ammoniaque est extrêmement rare, et l'on se propose de prendre toutes les mesures voulues pour que la provision de glace naturelle soit très abondante, afin de remédier au manque de glace artificielle."

Les marchands de glace artificielle, les administrateurs des établissements de conserves alimentaires, les industries laitières et autres, qui font usage de pareille glace au Canada devraient se mettre en garde contre un déficit et se procurer de la glace naturelle. Ce serait une véritable calamité, ici, pendant les mois d'été, s'il fallait perdre des vivres, faute de glace pour leur conservation.

QUELQUES BONS PRINCIPES POUR LE MARCHAND DE COMMERCE DE DETAIL

Un épiciers dont le magasin est très prospère donnait récemment, sous la forme ci-dessous, les règles de conduite qui l'ont mené au succès :

1.—Vérifiez vos balances tous les jours, car elles peuvent parfois être légèrement dérangées et vous pouvez, de ce fait, perdre de l'argent, ou en faire perdre à vos clients.

2.—Conservez vos vitrines propres et changez-les souvent l'ornementation : c'est l'annonce la moins coûteuse que vous puissiez avoir.

3.—Gardez votre magasin scrupuleusement propre et chassez-en les mouches autant que possible.

4.—Faites-vous une réputation d'avoir toujours en mains, du beurre et des oeufs de premier choix ; il n'existe pas de meilleur stimulant d'affaires ; les clients viennent pour acheter du bon beurre et achètent invariablement quelque chose d'autre, si ce n'est pas la première fois, ce sera une fois prochaine.

5.—Assurez-vous toujours qu'un enfant est traité loyalement, et donnez-lui, si possible, le meilleur de toute chose, spécialement en fait de beurre.

6.—Traitez les acheteurs comme s'ils étaient des clients habituels, car ils peuvent le devenir, et s'il arrive pour une raison ou pour une autre, qu'ils achètent ailleurs, traitez-les avec la même considération.

7.—Livre les marchandises promptement. Souvent la ménagère compte sur vous pour le repas de la famille.

8.—Achetez toujours les meilleures marchandises, c'est moins cher en fin de compte, quoique ce soit de bonne politique quelquefois d'avoir un échantillon d'un article moins cher, pour la comparaison.

9.—Ne faites que des affaires au comptant ou si le client est absolument digne de confiance, faites vos encaissements le premier de chaque mois, mais veillez à ce que ces encaissements soient faits régulièrement.

10.—Ayez des heures fixes de livraison ; par exemple, que la voiture quitte votre magasin à 9.30 et 11.30 a.m., et à 3.30 et 5.30 p.m., et faites comprendre à vos clients qu'il faut que leurs commandes arrivent en temps pour ces heures-là.

11.—Faites toujours une fiche de vente pour chaque vente, et n'acceptez sous aucune considération l'excuse que le commis a perdu cette fiche, que ce soit une vente de 5 cents ou de \$15.00.

12.—Relevez le chiffre des ventes de chaque commis pour le mois, et montrez-le à chacun d'eux ; si cela prend plus de 4 ou 4½ pour cent pour payer son salaire, réduisez-le, et si cela prend moins de 2½ pour cent, augmentez son salaire.

13.—Sachez reconnaître immédiatement toute erreur que vous faites.

14.—Soyez toujours prêt à remettre l'argent pour les marchandises retournées si elles sont en bon état ; un client satisfait représente une plus grande valeur que le profit de n'importe quelle transaction.

15.—Payez tous vos comptes par chèques, le 15 ou le 1er de chaque mois, et sachez profiter de l'escompte qui vous est offert pour paiement en temps.

16.—Confiner vos achats, autant que possible, à deux ou trois bonnes maisons de gros, mais soyez toujours prêts à accepter toute offre avantageuse qui vous est faite par les voyageurs qui vous visitent.

17.—Enfin faites de la publicité, sous toutes ses for-

mes et réservez chaque année, un certain montant à cet usage.

18.—Assurez votre stock à sa pleine valeur d'assurance.

DEVELOPPEMENT URBAIN ET RURAL NECES- SAIRE

Des groupes de citoyens intelligents, des divers pays en guerre, s'occupent de promouvoir les méthodes scientifiques de développement des villes et des campagnes. On s'accorde à dire que plus les méthodes d'accroissement de la production seront efficaces, et plus rapidement se relèveront les nations belligérantes. Le Canada n'a jamais manqué d'appliquer la doctrine d'Adam Smith, pour encourager les efforts naturels des producteurs, en répandant parmi sa population les idées de liberté, et en plaçant sur les terres ceux qui savent tirer parti du sol. Cependant, il a péché en ne mettant pas un frein à la spéculation en biens fonds, et en négligeant d'aménager et de diviser les terres agricoles de manière à en tirer tout le bénéfice possible, au point de vue productif et social. On n'a pas réussi comme on aurait dû par l'appât de la concession du sol, à cause de ces inconvénients que l'on n'a pas su prévenir. C'est ce défaut de prévoyance qui a paralysé l'effort naturel, et qui a causé l'encombrement et l'insalubrité dans les villes, en même temps que l'isolement et la pauvreté dans les campagnes.

FUSION ELECTRIQUE UNE REALITE

On pensait au Canada, il n'y a pas encore longtemps, que la fusion électrique, tout intéressante qu'elle fût, était loin de devenir une entreprise pratique. La situation a cependant été radicalement changée. Actuellement 32 fours électriques Heroult et 22 autres types—en tout 54, fonctionnent à l'électricité. Ces fours ont une production annuelle de 173,000 tonnes de fer et d'acier, 50,00 tonnes de ferroso-silicieux et 8,000 tonnes d'autres alliages de fer. L'usine appelée British Forgings, à Toronto, possède dix fours électriques du modèle Heroult d'une capacité de 60 tonnes par four, ou d'environ 72,000 tonnes par année ; c'est la plus grande usine de production d'acier par le procédé électrique qui existe au monde.

VALEUR DU BOIS DE PATE A PAPIER

Le bois de pâte à papier, qui était autrefois un embarras pour les colons du nord de l'Ontario et ceux du Québec, est une précieuse ressource pour eux maintenant. Ils sont donc moins portés à le détruire par le feu ou à le gaspiller.

Cette situation n'est cependant pas sans danger pour toutes les provinces de l'est du Canada. Il se peut que la demande de bois entraîne l'occupation de terres impropres aux productions agricoles. Prévenons le danger par une classification du bois et des terres avant de les livrer à la colonisation et maintenons-les sous le contrôle éclairé du gouvernement. Nous constatons déjà trop de déplorables exemples de ces colonisations irréflechies au Nouveau-Brunswick et dans la vallée du Trent dans l'Ontario, où végètent des cultivateurs sur des terres, d'où ils peuvent à peine retirer le nécessaire et qui n'auraient jamais dû avoir été colonisées.

NOTRE MEILLEUR ATOUT—LE FERMIER

La rétention du commerce du fermier par le marchand de quincaillerie en détail signifie la continuation d'affaires profitables et la croissance normale des petites villes

Il y eut peut-être un temps, dans un passé très lointain, où le fermier ne représentait qu'un placement à long terme au marchand de quincaillerie en détail. Son nom ornait fréquemment les pages du livre de comptes mais son argent faisait rarement sonner la cloche de la caisse enregistreuse. Il achetait au printemps et signait un billet à l'automne. Aussi le coût de la tenue des livres dépassait-il le profit sur les marchandises qu'il achetait.

Mais tout cela est de l'histoire ancienne. Aujourd'hui, l'agriculture est semblable à n'importe quel commerce. Elle exige un placement continu important en outils et matériaux, et le fermier doit résoudre les mêmes problèmes qui confrontent n'importe quel autre commerçant. Le quincaillier qui doute de ce fait ne tient pas compte des événements courants.

Avec un capital très insuffisant à son commerce, le fermier est récemment devenu le plus grand producteur, vendeur et acheteur du monde des affaires. En effet, le fermier est un bon homme d'affaires. Nous sommes dans la quincaillerie pour vendre, alors pourquoi ne pas traiter avec lui sur une base d'affaires? Il a l'argent et les besoins, nous avons la marchandise et la caisse enregistreuse. Rapprochons-nous et faisons circuler l'argent.

Le vieux seau de chêne

L'une des plus profitables pistes d'argent comptant conduisant de la ferme au magasin de quincaillerie commence au puits. Vous rappelez-vous le vieux seau de chêne des jours de votre enfance?

Combien délicieuse était l'eau qui s'en échappait, — mais la science, l'hygiène, nous disent que notre cher vieux seau ne contenait pas seulement que de l'eau. La fièvre typhoïde se cache dans tout puits découvert et le fermier n'a pas précisément un amour exagéré pour les entrepreneurs de pompes funèbres; pourtant le vieux seau de chêne n'est pas tout-à-fait chose du passé. Il est encore manufacturé et on l'achète toujours.

S'il y a un puits découvert dans le territoire que peut couvrir votre commerce la faute n'en est qu'à vous. Il y a une pompe de trop dans votre magasin, et le prix de détail de cette pompe manque dans votre caisse, de même que le prix du tuyau et de la quincaillerie susceptible d'entrer dans la construction d'un abri moderne de puits.

Peut-être perdez-vous plus que cela. Qui nous dit que le propriétaire de ce puits découvert n'a pas un besoin réel d'un moulin à vent et d'une citerne?

Voilà qui suffit à vous faire entrevoir des ventes possibles et probables.

Avec une citerne et un moulin à vent installés, il n'y a aucune raison qui puisse empêcher le fermier d'avoir son propre système d'aqueduc, avec eau chaude, et eau froide, lieux d'aisances et bain. Il n'y a rien non plus qui puisse l'empêcher d'en acheter l'équipement de l'homme qui lui vendit une pompe.

Si le moulin à vent n'est pas pratique pour lui, pourquoi n'aurait-il pas un moteur à gasoline qui, non

seulement lui pompera son eau, mais pourra aussi lui fournir le pouvoir pour sa baratte et l'indispensable machine à laver? Quelles attrayantes perspectives n'entrevoions-nous pas, grâce au puits découvert, quand le vieux seau d'eau en chêne sera mis au rancart!

Chaque laiterie est une véritable mine pour les quincailliers.

De nos jours, l'eau et le lait sont presque synonymes; aussi, laissant pompes et citernes, nous porterons notre attention maintenant sur les laiteries. L'industrie du lait a besoin, pour se développer, que la quincaillerie vienne à son secours.

D'abord, avec le lait au prix du champagne, la vache a droit à un abri confortable. Avez-vous jamais pensé à tout ce qui peut entrer dans une laiterie moderne? Voyons un peu: vitres, ventilateurs, mangeoires de fer ou d'acier, enfin outillage complet pour nourrir les animaux et préparer leur literie.

Mais ceci ne concerne que la vache elle-même et non le lait qu'elle produit. Et c'est ici surtout que la quincaillerie entre en action. D'abord, voici les seaux à lait ou à traire! Beaucoup de fermiers modernes se servent maintenant de ces machines pour traire leurs vaches et un grand nombre seront obligés d'adopter ce système l'an prochain. Ce ne sera pas nécessairement par propreté, quoique ce point soit à lui seul un facteur important, mais le manque de main-d'œuvre et les salaires élevés, forceront la plupart des propriétaires de gros troupeaux de vaches, à moderniser leurs méthodes. Dans dix ans d'ici, le fermier ne sera plus taquiné par la vieille facétie du seau de lait renversé par la vache.

Quand le quincaillier aura vu à ce que les vaches du fermier soient traitées convenablement, il s'apercevra qu'il ne fait que commencer à découvrir ses grosses chances d'affaires. Le lait doit ou être écrémé et mis dans des bidons ou passer dans un centrifuge. Alors il faut une laiterie propre, bien ventilée, où l'on pourra garder la crème et le lait jusqu'à ce qu'ils soient expédiés dans de grands bidons. Il faut une bonne baratte pour fournir le beurre du fermier et un tracteur à main est nécessaire pour transporter les bidons de lait et de crème de la grange à la laiterie et de la laiterie au chemin de fer ou au tracteur-automobile. Aux prix où sont montés la crème, le lait et le beurre, cette industrie devient de jour en jour plus importante et chaque laiterie qui progresse près de votre commerce veut dire plus de ventes et des profits plus forts pour le quincaillier.

Les harnais font partie de la quincaillerie

Quoique les fermes abondent de tracteurs, il ne faut pas oublier que le bon vieux cheval de ferme est encore là et qu'il est toujours un agent de vente précieux au commerce de quincaillerie.

Plusieurs marchands de quincaillerie en détail vous diront que même le harnais qu'il porte fait partie de leur commerce. Les ventes de harnais de promenade peuvent être rares, mais le cultivateur a toujours besoin de quelques harnais de travail en réserve.

Puis vient ensuite la machinerie de ferme. Nous ne sommes peut-être pas tous en état de tenir cette ligne mais le quincaillier d'un district agricole qui méconnaît totalement la machinerie de ferme, néglige une très belle source de profits. Et puis, rien ne rapproche plus le cultivateur du marchand qu'un fonds de réserve en fait de morceaux de rechange ou servant aux réparations des machines agricoles. Aucune maison faisant affaires par correspondance ne peut apporter une concurrence sérieuse au marchand local si celui-ci peut pourvoir à tous les besoins du fermier. Mais si celui-ci doit aller en ville pour acheter une machine, quelconque il en rapportera forcément d'autres articles de quincaillerie dans sa voiture. Et s'il lui faut se faire expédier cette même machine il en profitera pour acheter en même temps tout ce dont il a besoin et c'est le marchand local qui y perdra.

Il est temps pour le quincaillier d'encaisser les profits à faire sur toutes choses dont le cultivateur a besoin; la seule vue d'un bon vieux cheval de travail devrait suffire à le mettre sur la bonne voie, commercialement parlant.

Il ne faut pas dédaigner le petit fermier

Si toutes les fermes étaient importantes au même degré, il y aurait moins de clients et une concurrence beaucoup plus forte, aussi ne faut-il pas négliger le fermier dont les champs sont plutôt restreints. Il ne sera peut-être jamais un client de tracteurs ou de relieuses, mais on peut néanmoins lui vendre des faux, herses, râteliers, pelles et autres petits outils et s'il jouit d'une bonne santé il peut prospérer d'une façon surprenante. Il lui faut aussi des pierres à moudre, pierres à faux, forges à main, marteaux à ferrer les chevaux, pincettes et crampons, outillage de savetier, rivets, matériaux de construction ordinaire et outils de charpentier.

Il a besoin en plus d'une brouette et de nombreux petits instruments et sa femme se sert d'une batterie de cuisine complète comme toute bonne ménagère.

Il ne faut pas oublier que le petit fermier se livre à l'élevage des volailles sur une plus grande échelle que ne le fait le gros cultivateur et c'est encore là un bon débouché pour le quincaillier. Voici quelques ventes très possibles: petites fontaines, plats à grain, coupe-rets, concasseurs d'os, écaillés d'huîtres, nourriture préparée, nids, incubateurs, couveuses, instruments à mirer les oeufs, perchoirs, etc. Une nichée de poulets vigoureux a souvent fait d'un fermier un bon client qui grossissait les profits du marchand de quincaillerie.

Ne portez pas toute votre attention sur les gros cultivateurs seulement. Occupez-vous aussi du petit fermier.

Cela vous paiera.

Les fermiers sont des clients plus sérieux qu'on ne croit

Les cultivateurs peuvent se servir d'instruments scientifiques, et le fermier intelligent ne se contente plus des outils ordinaires de ses ancêtres. S'il est établi sur des terres arides, il veut un système d'irrigation

et si elles sont marécageuses, il lui faut confronter le problème du drainage. Dans l'un ou l'autre de ces cas il lui faut retenir les services d'un ingénieur civil ou acheter une lunette de nivellement, et faire lui-même le travail préliminaire. Ce n'est pas une chose très difficile pour un fermier intelligent de travailler lui-même à un système d'irrigation ou de drainage, et c'est à vous de l'en convaincre. Il ne faut que des bons yeux et un peu de sens commun. Bien plus, une lunette de nivellement est très utile pour tracer les fossés ordinaires et les clôtures indispensables à toute ferme.

Il y a un grand nombre de fermes qui pourraient être améliorées au moyen d'un système de drainage en tuile; après avoir pris les niveaux, il faut creuser les canaux et installer la tuile.

Ce travail demande des instruments spéciaux qui sont bien à leur place dans une quincaillerie. Comme question de fait, il n'y a aucune bonne raison qui puisse empêcher le marchand quincaillier de tenir un bel assortiment de tuiles à drainage comme aussi le ciment nécessaire aux besoins de la ferme.

Regardez autour de vous et chez des clients qui pourraient se servir d'outils et d'instruments que vous n'avez ordinairement pas en magasin et appliquez-vous à leur fournir tout ce dont ils ont besoin.

Cela doublera vos ventes et mettra plus d'intérêt à votre commerce.

Vendez ce qui peut rendre les fermes attrayantes

Votre ami le fermier est comme tout chef de famille, au moins sur un point. Il peut être négligent, mais au fond de son coeur, il désire ardemment un entourage coquet et attrayant.

Une ferme qui laisse voir des bâtiments non peints et ses clôtures en ruines est un mauvais point pour le quincaillier dont le commerce couvre ce territoire. La propreté est toujours contagieuse, mais il faut que quelqu'un en disperse les premiers germes.

Puisque cette maladie promet des bénéfices au quincaillier, à lui de la faire déclarer.

En d'autres termes, le marchand actif devrait s'efforcer de convaincre au moins un fermier important, dans chaque localité de mettre ses propriétés en bon état, avec de bonnes clôtures, des bâtiments peints, des abris pour les machines, enfin toutes les améliorations qui contribuent à faire ressortir le confort et la prospérité d'une ferme.

Alors, il vantera aux autres fermiers qui viendront à son magasin, "la beauté de cette ferme quand, en réalité, elle ne vaut pas mieux que nombre d'autres."

Faites travailler pour vous les microbes de l'amélioration et les résultats vous seront profitables.

Quelques centaines de dollars en clôture, peinture et ciment augmenteront la valeur d'une ferme d'au moins mille piastres et de telles ventes contribueront à faire progresser votre commerce en vous assurant la sympathie de vos clients.

Mettez-vous à l'oeuvre

Chaque quincaillier actif devrait lancer un projet dans sa localité. Adoptez une bonne idée qui sourit aux gens de votre localité et qui devra indirectement faire prospérer votre commerce.

Ainsi, il y a quelques années, un marchand de l'Iowa entreprit une croisade en faveur de l'élevage des volailles qui eût pour résultat d'enrichir grandement son

comté et de transformer son petit magasin de campagne en un commerce dont le chiffre d'affaires dépassa bientôt les \$100,000. Il y a plusieurs exemples de ces marchands entreprenants.

Une campagne de suggestions qui résulte en ventes de réservoirs, centrifuges, moulins à vent, moteur à gasoline, ou n'importe quelle vente de tant d'autres lignes aidera grandement le fermier et consolidera votre compte de banque.

Enfin — et c'est important! — **ANNONCEZ.** Servez-vous des journaux que le fermier lit, de circulaires, cartes postales, lettres et toute matière d'annonce que les fabricants sont heureux de mettre à votre disposition.

Le fermier aime à avoir de la correspondance, même sous forme de circulaires de commerce et, il est convaincu de la valeur de l'annonce. Si vous en doutez, consultez les bulletins-annonces, qui décorent les clôtures de fermes sur un grand chemin.

Le fermier est comme la terre qu'il laboure, il faut le cultiver avec soin, mais il paiera au centuple pour le travail que vous aurez fait. Prenons, par exemple, le commerce des accessoires d'automobiles. Le fermier et l'automobile Ford sont deux facteurs importants pour faire entrer cette ligne de façon permanente dans la magasin de quincaillerie.

Votre plus gros atout, du point de vue de la quincaillerie, est le fermier satisfait comme client, et cet atout est vôtre si vous vous donnez la peine de le vouloir.

L'opportunité ne se présente qu'une fois, mais le fermier ne cesse de sonner chez vous.

Le plus gros client individuel au monde de la quincaillerie est maintenant à la porte de votre magasin.

Dépêchez-vous de lui ouvrir.

LA VENTE DE LA QUINCAILLERIE DANS LES PETITES VILLES

Qu'il est triste de voir tant de maisons commerciales traîner pendant des années, leur complet insuccès! Elles occupent une place, mais ne lui suffisent pas tout en en tenant éloignées d'autres qui pourraient peut-être la servir convenablement et à leur avantage. Or, ne sommes-nous pas en droit d'attribuer ces insuccès à la seule incapacité du marchand?

Le premier point et le plus important pour un quincaillier de petite ville est une connaissance complète des besoins de sa localité.

Il ne doit pas investir la plus grosse partie de son capital en des spécialités qui ne sont pas essentielles. Il est malheureusement trop rare de voir le placement intelligent du capital sur un fonds de marchandises variées et choisies selon les besoins de la population.

En choisissant parmi plusieurs choses devant servir au même but il faut prendre ce qui représentera la meilleure valeur à vos clients. C'est là un point qui a une grande importance si l'on veut établir un commerce sur de solides chances de succès.

Une étude approfondie des méthodes des plus prospères établissements démontre que leur succès dépend en grande partie du service qu'ils donnent.

Un service satisfaisant ne peut être le résultat que d'une connaissance profonde, et réelle du commerce comme de la clientèle. Un tel service ne peut jamais marcher de pair avec des méthodes de réductions et de vente à trop bas prix.

Le service exige une aide intelligente et compétente. C'est le lien qui attache et retient les clients.

Cela demande ce que nous appellerons "l'instinct des affaires". Il nous fait connaître les besoins variés du commerce. Il nous laisse indifférents aux étrilles et aux brosses à chevaux, mais, par contre, nous intéresse aux pneus et aux fanaux d'automobiles.

Lorsqu'un intérêt général se manifeste dans l'élevage des volailles, il est bon de se pourvoir d'incubateurs, grains de toutes sortes, etc.

Si parmi vos clients vous comptez une nombre considérable de producteurs de fruits, il vous faut être en mesure de leur fournir des pompes-arroseuses et des désinfectants.

Plusieurs quincailliers font un gros commerce de graines pour jardins. Ce commerce peut prendre une expansion considérable au lieu de rester dans l'insignifiance des méthodes ordinaires.

Un joli catalogue complet de graines envoyé à tous vos clients aura presque toujours des résultats surprenants. Il amènera à votre magasin des clients que rien autre chose n'attirerait, en particulier, des femmes.

Si vous vendez des meubles, des ustensiles de cuisine, de la vaisselle, de l'argenterie, de la coutellerie, de la poudre et de la mine à polir, de la peinture, de la tapisserie, des seaux, cuvettes, machines à coudre, balayeurs, poêles et machines à laver, vous désirerez certainement que les femmes viennent à votre magasin. Toutes ces choses sont rarement vendues sans l'approbation de la ménagère.

Une quincaillerie moderne de petite ville évite à ses clients l'ennui d'acheter ce dont ils ont besoin des maisons qui font affaires par correspondance. On y trouve presque toutes les nécessités de la ferme. On pourrait mentionner l'outillage d'une grange, mangeoires d'écuries, pompes, moteurs à gasoline, instruments aratoires et machinerie.

Un établissement commercial exploité avec le but sincère de rendre service à la population qui dépend de lui est assurément un élément de progrès pour n'importe quelle petite ville.

Il n'y en aura jamais trop.

HAUTS PRIX, EFFICACITE, PROFITS RAISONNABLES

Ce qui en est du blanc-de-plomb et de l'huile de lin

Monsieur H. M. Ashby, gérant-général de la Sherwin-Williams Co., fit récemment une conférence très intéressante sur l'huile de lin et le blanc-de-plomb. Selon lui, le gros manufacturier ne peut plus penser qu'à une chose : jusqu'à quel point peuvent monter les prix. Il ne croit pas possible qu'une baisse se produise, du moins pour quelque temps dans le blanc de plomb ; bien au contraire, les prix en augmenteront tout probablement avant longtemps. La fin de la guerre ne pourrait que faire soutenir les prix vu la reconstruction qui s'imposera sur une grande échelle.

L'Huile de Lin

D'après lui, la production du lin de l'Amérique du Nord sera épuisée avant la fin de mai. Il faut compter sur l'Argentine et les navires se font de plus en plus rares. Les perspectives ne sont guère encourageantes et il en résultera probablement une hausse dans les prix.

Tous, tant que nous sommes, nous avons honte car il nous semble que ce que nous vendons ne vaut pas le prix que l'on fait payer.

Pourtant, nous avons tort. Qu'y pouvons-nous faire? Personne n'est responsable de cet état de choses. Seulement, nous devons tous travailler sur une base d'efficacité. Il ne faut rien faire qui ne soit réellement nécessaire. Plus les prix montent et plus nous devons nous efforcer de donner la meilleure qualité possible. Dans les circonstances, il nous faut éliminer toute dépense superflue et remettre notre commerce sur une base aussi efficace que possible.

Il faut aussi que le marchand en détail s'assure un profit raisonnable et c'est à lui seul d'en déterminer le chiffre. Mais toutefois ce profit ne doit pas être excessif. Or, sans efficacité dans le commerce on ne peut obtenir un profit raisonnable sans craindre la concurrence.

Tous les efforts du marchand doivent tendre à vendre avec résultats. S'il a peur de demander des profits raisonnables ou s'il est exhorbitant dans ses demandes, il y perdra infailliblement. Le soleil luit pour tout le monde, à lui d'y assurer sa place.

UNE INDUSTRIE DE BRANTFORD

Une compagnie prospère grâce à sa largeur de vue

Au cours d'un voyage à travers l'Ontario, où il était allé rendre visite aux principaux manufacturiers de la province-soeur, un représentant du "Prix Courant" a été à même de constater personnellement quel intérêt la maison Ham & Nott Co., Limited, de Brantford, portait, aux affaires commerciales de la province de Québec. Le secrétaire-trésorier de la compagnie, M. Shepperson, recut notre représentant avec la plus grande cordialité.

Ce ne fut pas sans intérêt que notre agent prit connaissance d'un certain nombre de devises de cette compagnie. Ces devises, réunies, constituent une politique d'affaires qui ne peut manquer d'être couronnée, de succès, car elle est marquée au coin du plus sain jugement.

"Traitez les autres comme vous voudriez être traités vous-mêmes" est la base du système d'affaires de la compagnie, et c'est grâce à son équité et à sa sincérité dans toutes ses transactions que ses produits sont si favorablement connus dans toute la province de Québec comme partout ailleurs.

Les dirigeants de cette industrie comptent parmi les plus enthousiastes de l'idée des Amis de la Bonne Entente, pour la simple raison que leurs relations d'affaires avec les marchands de gros canadiens-français sont si amicales, que, pour eux, les discussions dans certains grands journaux touchant les malentendus entre les deux provinces ne sont pas basées sur du raisonnement.

Une fois dans la fabrique, disposée avec système, chaque département étant sous la direction d'hommes d'une compétence reconnue, on ne peut s'empêcher de s'étonner de la méthode moderne suivie et de la précision des machineries servant à la fabrication de leur populaire ligne de glacières faciles à nettoyer. Le stock de verre opalin, de l'émail blanc, de la porcelaine et de la tôle d'acier galvanisée employés pour l'intérieur des glacières vaut, à lui seul, la peine d'être vu. On y remarque également le grand soin apporté dans la fabrication et dans le choix des matériaux du finissage.

La section des accessoires pour apiculteurs mérite aussi l'attention. Les matériaux de premier ordre employés dans la fabrication des ruches, élimine complètement tout danger de relâchement des cadres, de l'introduction des vers dans les interstices ou de la chute d'un partie du miel dans des endroits peu désirables. La base du gâteau est faite d'après les méthodes du nettoyage facile, méthode qui a révolutionné la fabrication des ruches. La simplicité du dessin, la robustesse et la durabilité ont aussi rendu très populaires leurs extracteurs de miel. La dernière perfection qu'ils ont apportée au dispositif de marche arrière automatique pour pouvoir avec friction ou avec engrenages en acier taillé est reconnu comme l'appareil le plus compact sur le marché.

On y fabrique aussi en énormes quantités des portes et des fenêtres moustiquaires. Elles sont faites de bon bois séché, avec des chevilles en bois dur choisi et des joints coïlés. La surface est superbement arrondie et le treillis en fil métallique est maintenu au moyen d'une clef de façon à le tenir bien serré et à cacher les bords grossiers.

Ce ne sont là que quelques-unes des choses dont nous avons parlé notre représentant et nous pourrions ajouter qu'il y a beaucoup de bons sens dans ses remarques à l'effet que les cabinets de cuisine de fabrication canadienne, faits par Ham & Nott, devraient être choisis de préférence par tous les marchands de meubles. Ils sont aussi bons que les produits américains eux-mêmes, annoncés sur une si grande échelle.

En parlant ainsi de cette compagnie, nous ne faisons que donner un exemple des efforts faits par des compagnies ontariennes dans la bonne direction et nous espérons que nos lecteurs apprécieront ces efforts destinés à resserrer les relations commerciales et amicales entre hommes d'affaires des deux provinces. Il suffit d'ailleurs, de se rappeler la devise de MM. Ham & Nott: "Traitez les autres comme vous voudriez être traités vous-mêmes," pour connaître le fond de leur pensée, et leur louable manière d'agir.

LA MAIN-D'OEUVRE AFFECTE LES SCIES ET LES OUTILS EN GENERAL

M. H. P. Hubbard, gérant-général de la compagnie E. C. Atkins, de Hamilton, suggère qu'un nombre limité de modèles de scies aiderait grandement la production.

Au cours d'un récent discours M. H. P. Hubbard, gérant général de la compagnie E. C. Atkins faisait remarquer que l'acier avec lequel on fabrique les outils est de plus en plus difficile à obtenir et que les prix allaient encore monter, même si la guerre se terminait.

Le coût de la main-d'oeuvre et des matériaux, disait-il, entre autres choses, augmente sans cesse et de plus les bons ouvriers désertent le Canada attirés par les salaires qu'on leur offre aux Etats-Unis. Et pourtant quoique les taxes de guerre placent le manufacturier canadien sur un pied moins avantageux que son concurrent américain les scies, ne se sont pas vendues plus cher ici qu'aux Etats-Unis. La main-d'oeuvre est le problème le plus sérieux que nous ayons à affronter. Les ouvriers deviennent de plus en plus exigeants et ceux qui reviendront du front ne travailleront plus à leurs anciens salaires. C'est ce qui lui fait dire que les salaires augmenteront sensiblement pour plusieurs années après la guerre.

UNE ECOLE D'APPRENTISSAGE

L'enseignement pratique des apprentis a toujours été fortement négligé par les Ecoles de nos Municipalités et par les Directeurs et Chefs de nos Industries. Les conditions actuelles de vie ne permettent plus cet état de choses, et il faut essayer de combler cette lacune.

L'établissement d'Ecoles pratiques dans les villes, de cours de mécanique dans l'usine elle-même, aussi bien que les questions économiques, sont autant de problèmes qui ont été agités avec passion et intérêt.

Sans nous attarder à analyser les avantages entre les différentes méthodes d'instruction, nous dirons simplement que les jeunes gens de la génération actuelle, qui vont avoir à lutter avec le maximum de difficultés dans la vie, ont besoin d'y être préparés avec le plus grand soin.

Il est évident que l'apprenti qui, débutant dans une maison y deviendra ouvrier, sera non seulement familiarisé avec les divers modes d'opérations mécaniques, l'emploi des différents outils sur diverses machines, mais sera aussi au courant du côté pratique de la maison, du magasin, de la production demandée, et d'une foule d'autres détails qui le rendront plus précieux au chef de maison que le premier étranger venu introduit dans l'usine.

Le succès de l'apprenti dépendra de son intelligence, de sa bonne instruction générale, de sa bonne volonté, et nous dirons même plus : de sa volonté.

Quand le travail d'une maison se résume à un seul article, le travail est grandement simplifié. Dans ces sortes d'industries, inutile d'installer un cours où un enseignement pratique donné.

Tel n'est pas le cas des grandes manufactures, fabriquant quantités de différents articles ; il est essentiel dans ce cas que l'apprenti, commençant par le commencement, puisse arriver graduellement à des connaissances plus parfaites qui lui seront données par des cours pratiques et théoriques qui compléteront son instruction première.

Dans les petits ateliers, l'enseignement des apprentis doit se faire de la façon la plus simple et la plus pratique. Il consiste à fournir les explications nécessaires, conjointement avec le travail manuel que l'apprenti doit fournir. Ses progrès et ses connaissances finales dépendent de son intelligence, de son énergie, et de l'intérêt qu'il prend à ce qu'il fait. Certains maîtres de maison s'intéressent tellement au sort de leurs apprentis qu'ils n'épargnent ni leur temps ni leur travail pour que l'enthousiasme de l'enfant ne diminue pas, et pour cela ne se lassent pas de répondre à toutes les questions posées. Mais cet enseignement porte uniquement sur la pratique et manque de cette théorie, de cette gymnastique mentale, de cette discipline de l'esprit donnée dans les écoles ou dans les cours. Il en résulte un manque d'équilibre dans l'esprit de l'enfant. Celui-ci a non seulement besoin de faire les choses pratiquement et de les exécuter manuellement, mais il doit aussi savoir pourquoi et comment il les fait d'une certaine façon et non d'une autre. Il a besoin de travailler et de travailler ferme, physiquement et mentalement, durant les quatre années que dure son apprentissage. Son développement mental est aussi

important que son développement physique s'il veut arriver à acquérir dans la vie une place qui lui permette de sortir de l'ombre. Etudier la nuit, est le seul recours de l'enfant apprenti dans une petite maison. S'il a la chance d'habiter une grande ville, les cours du soir l'aideront à perfectionner son instruction. De toutes façons, il doit sacrifier une partie de ses nuits pour étudier les mathématiques, la mécanique qui seront l'appui indispensable de son travail manuel.

Avantages des apprentis sur les enfants des écoles professionnelles

Cependant, nous devons dire que l'apprenti a quelques avantages sur les élèves qui suivent les cours d'une école professionnelle. Il peut, durant les quatre années que durent son apprentissage, acquérir une plus grande expérience en ce qui concerne la routine de l'usine, la production du travail, le maniement des outils et des machines. Il a de bien plus grandes facilités pour travailler manuellement comparativement aux enfants des élèves professionnels beaucoup plus forts, peut-être en théorie. C'est pour cette raison que l'apprenti qui veut arriver doit prendre sur ses nuits pour étudier.

L'argument qui consiste à dire que l'apprenti coûte plus au chef de maison que les services qu'il lui rend, ne diminue ou n'altère en rien la responsabilité de ce dernier au point de vue social.

L'établissement d'Ecoles spéciales d'apprentissage publiques ou privées pour l'instruction des jeunes gens dans les différentes professions choisies, permettra à ces derniers, non seulement de débiter avec succès, mais encore de continuer brillamment leur route dans la vie.

Dans une discussion sur la valeur de l'enseignement des apprentis dans l'industrie, il est bon de considérer les points importants et essentiels, nécessaires à un sérieux apprentissage.

Elements essentiels d'un système d'apprentissage

La première question qui se pose est celle de l'âge. L'enfant doit avoir l'âge légal de travailler. Il devra aussi fournir de solides références sur son caractère, sa façon de vivre, ses habitudes, il devra savoir parler correctement, lire et écrire aussi bien que ses aptitudes et son âge le lui permettent. Il faut aussi que l'enfant avant d'entrer en apprentissage, examine si le métier choisi lui plaît, et s'il se sent la force et l'intelligence nécessaire pour mener la tâche à bonne fin. S'il accepte sans condition, étant donné qu'il pourra choisir plus tard, et s'il désire une branche spéciale de l'industrie dans laquelle il entre, il devra abandonner toute idée d'ambition, ne pas discuter les ordres donnés, et travailler uniquement, avec la seule idée d'obtenir son salaire à la fin de chaque semaine.

Pour arriver à ce but, la personne chargée de la section des apprentis, s'entretiendra personnellement avec chaque enfant, essayant d'en obtenir le plus possible d'informations, en ce qui concerne ses plans, ses vues, en un mot savoir ce qu'il compte faire dans la vie. Elle pourra, de cette façon, se former une opinion personnelle sur chaque enfant, voir les tendances particulières et les aider judicieusement vers une branche spéciale de l'industrie.

L'apprenti est admis à passer un examen d'arithmétique, de lecture et d'écriture. S'il entre comme dessinateur aux Etudes, son examen sera nécessairement plus compliqué en mathématiques que s'il entrait comme apprenti. Les questions posées se rattacheront plutôt aux problèmes qui peuvent se rencontrer dans la technique telles que mesures, racines carrées et cubiques, système métrique, etc.

Pour l'apprenti, 10 ou 12 simples problèmes d'arithmétique, addition, etc... quelques brefs exemples de lecture ou d'écriture, seront suffisants pour déterminer son admission.

Si l'apprenti passe ses examens successivement et sans arrêt, il fera alors un essai d'au moins un mois pour déterminer si la branche choisie est bien celle qui lui convient. Dans de nombreux cas, ce laps de temps est trop court pour juger des aptitudes de l'enfant. Il faut alors le prolonger sans hésiter.

Durant cette période d'essai, l'enfant ne sera pas envoyé dans l'usine. Il restera dans cette première section pendant toute la première année avant d'être transféré dans les divers cours où il complètera son instruction.

Mois d'essai et première année

Quand l'apprenti a fini sa première année d'école, il ne restera pas plus de 3 ou 4 mois dans chaque section, exception faite des cas spéciaux où il devra rester plus longtemps et même quelquefois définitivement.

La section de l'enseignement pratique contiendra un assez grand nombre de machines-outils tels que tours, machines à percer, étaux, limeurs, machines à fileter, et tous autres outils nécessaires à donner à l'enfant une expérience générale de la puissance des machines.

Cette section sera dirigée par un contremaître qui aura non-seulement une connaissance absolue des machines, mais aussi les capacités voulues pour diriger de jeunes esprits d'une manière éclairée et pratique.

Bon nombre de travaux mécaniques peuvent être envoyés des différents côtés de l'usine dans cette section de l'école. Cette dernière contribuera ainsi, dans la mesure de ses moyens à la production générale, et ceci compensera, jusqu'à un certain point, les dépenses exigées.

Le sens mécanique de certains enfants se développe rapidement pendant les premiers mois; ils apprennent à se servir d'outils et de machines et sont vite capables de fournir un léger appoint.

Il n'est pas rare de voir un enfant ingénieux apporter des modifications à une seule machine, en augmenter la production et réussir parfaitement des arbres, des mandrins, etc... Des villebrequins, pièces ordinairement faites par des mains expérimentées, ont été tournés, forgés et finis (aussi bien que par des hommes du métier), par des enfants qui n'avaient pas terminé leur première année d'apprentissage. Une machine-outil a été construite.

L'atelier de modèle des apprentis est très vaste. L'enfant intelligent peut exécuter des modèles bien faits après un temps limité de pratique.

C'est seulement dans cette section que l'enfant développe et montre ses tendances particulières. Il peut alors choisir le métier le mieux approprié à ses facultés. Mais ce changement ne sera encouragé que s'il est prouvé, après examen sérieux, que l'enfant n'est vraiment pas à sa place et qu'il indique clairement son futur choix.

Un autre bienfait de l'école d'apprentissage est l'émulation produite par tous ces enfants faisant le même travail. Un enfant ne voudra pas plus mal faire que son compagnon s'il désire arriver et s'il a un peu d'ambition.

Il est douteux que l'enfant sente la même émulation lorsqu'il est directement placé dans un atelier d'hommes. Il craindra les critiques, les sarcasmes lorsqu'il commettra des erreurs — ce qui ne peut manquer d'arriver —; se sentant en infériorité, son amour-propre souffrira; toutes ces questions ne se présentent pas dans une école d'apprentissage où l'enfant est l'égal de son compagnon; sa confiance en lui grandit et l'aide à progresser vers le but désiré.

L'école d'apprentissage doit être pourvue d'une école proprement dite, avec des professeurs compétents, et où l'enfant sera tenu obligatoirement d'aller quelques heures par jour ou par semaine. Sa présence nous le répétons, y est obligatoire, car son instruction serait alors incomplète. Les matières traitées se rapporteraient directement au travail de l'usine et seraient toujours enseignées de la façon la plus claire et la plus pratique. Il n'est pas rare de voir un bon ouvrier qui a grandi dans l'ambiance de l'usine, ne pas connaître clairement et ne pas savoir expliquer la fonction des différents genres de leviers et ne pas comprendre leur usage. Un enfant, même avant de commencer son apprentissage, doit savoir cela.

Il devra être en plus donné à l'apprenti, quelques notions de dessin et autres sujets qu'il perfectionnera chez lui le soir.

Il est évident que l'apprenti commencera sa période d'essai au même taux que celui qu'il avait à l'école d'apprentissage. Le salaire, pour la première année, pourra être discuté sur les bases d'une échelle s'accroissant d'année en année, jusqu'à ce que la période complète soit écoulée. Durant le courant de la 4^e année, l'apprenti pourra commencer à travailler aux pièces. Cette façon de travailler permettra au contremaître de se rendre compte de la capacité productive de chaque enfant et contribuera à accroître son salaire journalier. Mais il ne lui faudrait pas permettre le travail aux pièces avant la quatrième année, car l'enfant n'est pas suffisamment expérimenté, et pour arriver à une production satisfaisante, risquerait de "saboter" le travail.

Un rapport concernant les apprentis de chaque catégorie doit être fait périodiquement.

Il est évident qu'un apprenti ne pourra être salarié pour acquérir la compétence nécessaire pour être un bon ouvrier.

Chaque apprenti pourrait avoir une fiche particulière où tous les détails le concernant: date d'engagement, salaire, date de transfert d'une section à une autre, et toutes les informations utiles seraient consignées, de façon à pouvoir le suivre pas à pas depuis son admission à l'école jusqu'au jour de sortie.

Dépense d'un apprenti dans la section enseignante

La dépense évaluée pour l'enseignement d'une école d'apprentissage (exclusion faite des frais de premier établissement, lumière et feu, rente, taxe, assurance, etc...) contenant 400 enfants, ne dépasse pas deux dollars par enfant et par semaine. Ce prix comprend les émoluments d'un chef d'atelier, 2 contremaîtres, un instructeur spécial pour la section de mécanique, trois

professeurs pour les classes, un secrétaire, un sténographe, un magasinier, et deux ou trois hommes de peine pour aider à équiper les machines, nettoyer, etc., pendant que les enfants sont à l'école. Il comprend aussi le matériel et l'outillage des machines, quelques outils, ainsi que tous les suppléments de diverses sortes.

Les frais de premiers établissements n'ont pas été comptés pour la simple raison que ceux-ci sont en raison directe de l'importance de l'établissement et qu'ils varient suivant les proportions de l'usine. La question du boni, qui se règle d'une façon particulière pour chaque maison, a été aussi exclue.

En déduction de ces dépenses doit venir la production fournie par l'apprenti, qui est équivalente à la différence du prix du travail de la journée de l'apprenti et sa valeur lorsque le travail est fait par un homme de métier. Comme beaucoup d'enfants font des progrès rapides, la valeur de cette production n'est pas à dédaigner et vient en diminution réelle de tous les frais.

Valeur de l'école d'apprentissage

La question que se posent naturellement les usiniers est la suivante: quelle est la valeur économique de cette école d'apprentissage, et quels sont les résultats financiers obtenus en maintenant cette foule de chefs d'ateliers, contremaîtres, professeurs, etc.? La réponse est claire:

Chaque usinier sait combien il est difficile, à l'heure actuelle de se procurer de bons ouvriers sachant véritablement travailler. Il est souvent obligé de s'adresser à des hommes inexpérimentés, et doit diviser le travail pour arriver à une production satisfaisante. De plus, on demande tous les jours de bons ouvriers expérimentés dans les grandes usines de la campagne, et voilà où la valeur économique des jeunes gens sortant de l'école d'apprentissage peut particulièrement être utile.

Sur 400 ou 500 apprentis, 120 approximativement terminent leur apprentissage et sortent avec un certificat d'ouvrier. 60 à 80% restent dans l'usine même, pour une période de plus d'une année, et il est raisonnable de penser que la plus grande partie y restera toujours. Environ 80% des apprentis de tous métiers (à la fin de l'année 1916) qui sortirent de la Shenectary Works Apprentice of the General Elec. Co., restèrent dans la compagnie et 60% y sont encore à l'heure actuelle.

Quel est le résultat? Un afflux constant vers la manufacture, de jeunes gens, ayant non-seulement la connaissance approfondie de leur métier, mais aussi possédant complètement le maniement des rouages intimes de l'usine qui les a élevés. S'ils y restent plusieurs années, ils donnent la période de leur vie la plus active, au point de vue physique et intellectuel. Allons plus loin: N'ayant jamais reçu que de bons encouragements de l'usine, leur dévouement et leur loyauté seront beaucoup plus grands que ceux du premier venu ne connaissant rien de la maison et de ses habitudes.

Il serait à considérer que tous les hommes responsables de la fabrication dans une usine, sortent de la classe ouvrière, à plus forte raison quand l'éducation de celle-ci s'est faite dans l'usine même.

(D'après l'"American Machinist.")

LE PROBLEME DE L'ACHETEUR DE QUINCAILLERIE

La tâche de l'acheteur n'a jamais été facile. Aujourd'hui c'est une position demandant plus de réflexion, de prévoyance, d'habileté et d'initiative qu'en aucun temps dans l'histoire canadienne.

Il y a trois ans, l'acheteur jonglait, pour ainsi dire, avec les marchandises, ne pensant qu'à trouver de la place pour entasser tout ce qu'il achetait. Ses achats étaient surtout limités par l'espace d'entrepôt qu'il avait à sa disposition et par le crédit qu'il pouvait obtenir. Les quincailliers, en général, achetèrent en énormes quantités. Les fabricants disposaient d'un fonds de marchandises presque inépuisable, leurs conditions étaient libérales et, bien inspirés, les marchands en gros achetaient fortement et à leur tour passaient la marchandise aux détaillants avec la même libéralité.

Pendant cette année et celle qui suivit, des sommes énormes furent faites sur les marchandises dans ces conditions aussi favorables.

Il y a deux ans, alors que le prix de presque toutes les commodités augmenta, les marchands de quincaillerie continuèrent leurs spéculations et les marchandises entrées depuis un certain temps déjà subirent tant de modifications dans les prix que les boîtes, sur les rayons des magasins, semblaient être autant de problèmes d'arithmétique.

L'an dernier, plusieurs marchands dont les affaires avaient prospéré étonnamment, commencèrent à rentrer leurs voiles et les acheteurs se mirent à faire preuve de plus de prudence dans leurs achats.

On était généralement d'avis d'écouler la marchandise au lieu de se surcharger et le danger de baisses soudaines dans les prix engagèrent les manufacturiers et marchands en gros d'arrêter sensiblement les crédits et de hâter la collection.

La guerre avait un effet marqué sur les valeurs de la quincaillerie et la rareté du matériel brut se fit sentir de plus en plus.

Depuis que les embargos sur le "freight" ont rendu encore plus difficiles et les conditions de ce commerce chanceux est le marchand qui a une bonne réserve des marchandises susceptibles d'être vendues dans sa localité. Les prix tendent à se localiser de plus en plus. Le prix que le marchand demande prévaut dans sa localité, car la marchandise de la même sorte, ou de nature semblable, ne pourra entrer en concurrence que lorsqu'elle arrivera.

L'avenir n'est pas rose pour les quincailliers qui ne sont pas bien retranchés financièrement. Mais il promet d'être prospère pour ceux qui se sont préparés à toute éventualité.

Le marchand qui connaît son affaire verra son commerce et ses profits augmenter de notable façon. Ceux qui ont leurs marchandises en mains pour 1918 seront assurément ceux dont les livres accuseront de bonnes affaires. Il faut plus que jamais prévoir les demandes. L'acheteur doit voir de l'avant et agir promptement en conséquence.

Les profits du printemps et de l'été sont entre les mains de l'acheteur aujourd'hui et tout indique qu'il sera l'homme de l'occasion.

Il y aura sans doute une panique quelconque à la fin de la guerre. Les prix, selon toutes probabilités, tomberont d'au moins 20 pour cent. Ce n'est pas le temps

Ce que nous Tirons de nos Forests

Charbon de bois. — Autrefois, on trouvait dans la province, nombre de fours pour la production du charbon de bois qui servait alors à la réduction du minerai de fer. Les derniers fours du genre étaient, croyons-nous, sur le Canadien-Nord, à Saint-Tite, à Saint-Thécle, et sur le Pacifique, aux Grandes-Piles; le charbon était transporté à Radnor où l'on traitait le minerai ferrique provenant des marais du Lac-à-la-Tortue, ou de Saint-Jean-des-Chaillons. Encore une industrie déplacée par les nouvelles méthodes de réduction du fer! Le charbon de bois que l'on vend actuellement dans les villes, est obtenu par la distillation du bois en case clos, ce qui promet de tirer aussi profit des gaz et des autres substances volatiles qui étaient perdus dans les anciens fours.

Distillation avec vapeur. — On distingue deux procédés de distillation au moyen de la vapeur employée exclusivement pour les bois résineux et la distillation destructive employée pour tous les bois. Dans le premier cas, le bois est débité en menus copeaux que l'on met dans une cornue, puis on fait traverser la masse par un courant de vapeur qui volatilise les produits résinifères que l'on fait condenser dans un réservoir, obtenant ainsi un mélange de térébenthine et d'huile de pin. Pour avoir la résine qui est demeurée dans la cornue, on emploie un agent dissolvant, comme un alcali (potasse, soude) et le bois reste finalement libre. Jusqu'ici ce procédé n'a pas donné grande satisfaction; mais il semblerait que le bois traité puisse ensuite servir pour la fabrication de la pulpe. Comme il y a aux Etats-Unis une immense quantité de déchets de pin jaune, ce projet, s'il est jamais réalisé, donnera une production énorme de pâte. Notre pin gris est passablement résineux et il serait intéressant de savoir ce qu'on en pourrait obtenir.

Distillation destructive. — Le procédé dit destructif est le plus employé. On sépare les bois résineux des bois feuillus, vu que leurs produits diffèrent complètement. Le bois à traiter est mis tel quel dans une cornue que l'on chauffe extérieurement au moyen de charbon, puis au moyen des gaz carburants provenant de la distillation; les produits de cette carbonisation, en case clos, sont recueillis et condensés; ce qui reste au fond de la cornue est du charbon de bois pur.

a) Des résineux. — Par la distillation destructive des résineux on obtient de la térébenthine, de l'huile de pin, de la créosote, des gaz carburants, de l'acétate de chaux et un peu d'alcool méthylique. Une corde de pin résineux donne en moyen 12 gallons de térébenthine purifiée, 1½ gallon d'huile de pin, 50 gallons de goudron et 800 à 900 livres de charbon de bois. (Benson). On est obligé de raffiner la térébenthine en la distillant plusieurs fois et le résidu liquide qui est vendu comme désinfectant renferme un peu d'alcool méthylique, d'acétone, d'acide acétique, etc. Cette industrie est relativement peu active aux Etats-Unis, par suite de l'irrégularité des cours des produits.

b) Des bois francs. — La distillation des bois francs est au contraire plus prospère. Les gaz qui s'échappent de la cornue sont recueillis, puis condensés et le liquide que l'on obtient ainsi est formé d'un mélange d'acide pyroligneux et de goudron, (tar). On les sépare par décantation vu que leurs densités sont différentes. Pour purifier l'acide pyroligneux on les distille dans des alambics en cuivre, afin de les débarrasser ainsi des résidus de goudron et l'on a un liquide

inodore, riche en alcool, en acide acétique et en acétone, etc. On neutralise ensuite l'acidité de la liqueur au moyen d'un lait de chaux on distille de nouveau pour isoler la solution d'acétate de chaux qui s'est formée. L'acétate de chaux une fois desséché est mis en sac et il est alors prêt à être expédié; il servira à fabriquer soit du vinaigre de bois (aux Etats-Unis, la vente de ce produit est défendue), soit de l'acide acétique, qui est employé dans l'industrie chimique pour la fabrication du blanc de plomb, dans les industries textiles, dans les cuirs, etc. L'acétate de chaux fournit encore de l'acétone qui sert de dissolvant à l'acétylène, ce qui rend ce gaz moins facile à exploser; il entre aussi dans la fabrication de la lydite, de la cordite et autres explosifs. Le prix de l'acétate a beaucoup varié depuis la guerre, partant de \$1.50 les cent livres, il a touché \$7.00 en 1916 et se vend actuellement \$4.00, à New-York.

Pour rectifier l'alcool — on fait distiller plusieurs fois le liquide évaporé dans l'opération précédente et l'on obtient ainsi de l'alcool méthylique pur et un résidu riche en goudron et huiles lourdes. D'après Benson, une corde de bois franc donne de 10 à 11 gallons d'alcool de bois non rectifié, de 180 à 210 livres d'acétate de chaux et de 45 à 50 minots de charbon de bois, 25 gallons de goudron et 11,250 pieds cubes de gaz. L'alcool à 82% se vend 25 cents le gallon aux raffineurs qui le livrent au commerce à 95% à un prix variant de 45 à 60 cents. Depuis la guerre, ces prix ont monté et plusieurs raffineries ont dû suspendre leurs opérations faute de matières premières. La demande de charbon de bois n'est pas aussi grande et il se vend 7 cents le minot. D'après ces prix, les produits obtenus ont, dans l'Etat de New-York, une valeur de \$9.79 en moyenne par corde, alors que les frais de production sont de \$7.00.

Cette industrie offre donc certaines perspectives bien que les frais d'installation soient assez élevés, variant de \$1,700 à \$4,000 par tonne par corde de bois employées journellement; seulement l'écoulement des produits ne se fait pas toujours d'une façon régulière; les hauts prix à payer aujourd'hui pour le charbon seront une autre cause d'ennui; la surproduction a été parfois très grande aux Etats-Unis et cette industrie en est restée quelque peu paralysée malgré les bons prix payés pour l'acétate. Toutefois, il se pourrait que la chose organisée sur une base économique, soit profitable. Pour réussir dans cette voie, il faut: 1°, que la consommation journalière soit d'au moins 50 cordes de bois, vu les frais élevés pour le personnel technique; 2°, il faut avoir un approvisionnement de bois suffisant, dans un rayon restreint, ainsi certaines compagnies de l'Etat de New-York exploitent des petites forêts aménagées d'après un plan bien étudié, ne dépensant chaque année, que le bois coupé sur un coupon sur une étendue fixe, de la propriété. Dans certains de nos districts de basse-montagne, comme les Cantons de l'Est, le nord de Montréal, où les bois francs abondent, il y aurait moyen d'y faire une exploitation fructueuse.

Huiles de cèdre, d'épinette. — On a cherché à utiliser les huiles volatiles ou essentielles que renferment les différentes parties des arbres résineux et l'on trouve sur le marché certains produits obtenus par la

distillation des feuilles de thuya, de l'épinette, du sapin, du pin et même de la pruche. Le rendement est minime, moins de $\frac{1}{2}\%$ du volume, de sorte que cette petite industrie restera toujours l'apanage des cultivateurs qui peuvent s'y consacrer durant les mois de morte-saison. La distillation au moyen de vapeur est le procédé employé. Benson évalue la production d'essence d'épinette à 100.000 livres par an aux États-Unis, ce produit servant pour les parfums, etc., et se vendant au gros de 39 à 50 cents la livre. L'huile que fournissent les aiguilles de pruche est souvent mélangée avec la première et sert aux mêmes fins. L'huile de cèdre

est de plus en plus employée comme désinfectant, insecticide et pour le polissage des planchers en bois francs et des meubles; il y a là une occasion pour quelques-uns de nos cultivateurs intelligents car, dans le sud-est de la province, l'exploitation abat beaucoup de cèdre dont on pourrait retirer ainsi un certain revenu additionnel puisque l'huile de cèdre se vend au gros de 40 à 75 cents la livre. Le bois du merisier et du bouleau-merisier produit, par la distillation, une huile imitant l'essence de gaulthérie ou petit thé et la majeure partie de l'essence de Wintergreen en est obtenue.

DANS LA VIEILLE CITE DE QUEBEC

En revenant de Montréal, la semaine dernière, nous sommes descendus à Lévis pour nous rendre dans la vieille cité de Champlain. Québec vaut toujours la peine d'être visité, si l'on aime à avoir le plus grand confort en fait d'hôtellerie, car c'est au Château Frontenac de cette ville que l'on a le meilleur service d'hôtel de tout le continent. Nous pouvons dire que le Frontenac diffère beaucoup de tous les autres hôtels que nous avons vus en Amérique et en Europe. Son chiffre d'affaires est énorme et le service y est fait d'une façon tellement réglée et paisible que le visiteur y a presque la tranquillité d'un monastère; c'est certainement l'hôtel idéal pour une cure de repos.

On y trouve encore d'autres avantages exceptionnels —le site du Frontenac est grandiose; on y a de pratout une vue superbe. De ses longs corridors—que l'on pourrait appeler de véritables galeries—avec leurs petites fenêtres, on peut admirer le panorama du fleuve Saint-Laurent ou celui des Montagnes bleues des Laurentides. Les vues y sont non seulement magnifiques mais elles rappellent l'histoire du temps passé.

Un mot de la décoration et de l'ameublement des diverses pièces de l'hôtel ne serait pas déplacé ici. L'agencement des couleurs est superbe et l'on se demande qui les a disposées avec autant de perfection. Nous n'avons jamais vus d'hôtel où l'on trouve tant de jolis endroits pour s'asseoir et se reposer comme au Frontenac. Il y a partout de gentils petits coins où l'on peut tuer le temps, soit à lire ou à regarder le majestueux Saint-Laurent se diriger vers la mer.

Le visiteur, assis dans un de ces superbes petits coins, revoit par la pensée toute l'histoire des premiers temps de Québec. Il se reporte au même endroit où le 16 septembre 1653, il aurait été témoin de l'arrivée du premier Européen à visiter le continent nord américain, l'arrivée de Jacques Cartier, le premier Français à explorer et à coloniser le nord de ce continent. Et, si une cinquantaine d'années plus tard, il avait été encore à son poste d'observation il aurait pu voir le débarquement du célèbre Champlain; de fait, il aurait été tellement proche de ce vaillant gentilhomme que s'il avait eu dans sa main une fronde semblable à celle dont s'est servi David pour abattre le géant Goliath, il aurait pu lancer une pierre sur les gens débarquant de leur vaisseau dans le bas de la falaise.

Et de toutes les choses qui se passèrent ensuite, pendant les années durant lesquelles Québec devint une ville d'une grande importance commerciale et politique, l'observateur, de sa fenêtre du Château Frontenac, aurait pu en remarquer plusieurs dignes d'être vues. Il aurait pu voir les tribus indiennes s'approcher, d'abord avec

des signes d'hostilité et finalement avec des sentiments amicaux. Il aurait vu l'établissement de la grande industrie de la fourrure, dont les ramifications s'étendirent jusqu'au cœur du continent. Il aurait vu l'érection, un par un, des édifices qui devaient faire de Québec une ville dont les rues rappelleraient, sous plusieurs aspects, la vie gaie de la magnifique ville de Paris. Et s'il avait été un observateur attentif, il aurait pu voir la faiblesse et les folies des derniers jours des administrateurs du gouvernement français, les hommes responsables de la perte de ce beau pays. Voilà ce que l'on aurait pu voir du site du Frontenac.

Le drapeau de la vieille France a flotté sur Québec pendant près de deux cent vingt-cinq ans, soit presque trois-quarts de siècle, plus longtemps qu'elle n'a été sous la domination anglaise. La certitude d'une domination permanente est probablement plus justifiable aujourd'hui qu'elle ne l'était pour ceux qui s'y trouvaient au commencement de 1759, mais qui connaît l'avenir? La fuite du temps apporte plusieurs changements dans la puissance des nations, et on peut se demander, en songeant aux deux siècles et quart de domination française, si la situation actuelle durera éternellement, et si un changement se produit, quel serait-il. Celui qui visite Québec ne peut s'empêcher de penser aux espoirs perdus et aux aspirations de ceux qui se trouvaient dans cette ville quand elle tomba au pouvoir des Anglais. Quel choc cela dût être, après 225 ans de domination française, de se réveiller un beau matin pour constater que les titres de leur maison étaient passés à d'autres mains. Leur désespoir aurait-il pu se manifester? Nous ne disons pas que la chose s'est produite, mais pourrait-on les blâmer si elle avait eu lieu? Même sous le régime bienfaisant de l'Angleterre, il doit avoir été, pendant quelque temps, impossible de leur faire oublier qu'ils étaient un peuple conquis.

Durant notre séjour à Québec, nous eûmes l'occasion de parler de la question bilingue. Un Anglais nous disait que l'on aurait évité bien des froissements d'aujourd'hui si, lorsque le pays changea de drapeau, il avait également changé de langue. Mais il ajoutait qu'il était inutile de parler de ce changement aujourd'hui. La langue française est implantée pour de bon. Il y a plus de 2,800,000 Canadiens-français dans les provinces de l'Est et dans les États de la Nouvelle-Angleterre, et tous sont déterminés à conserver la langue de leurs ancêtres dans ce pays. Le Canadien-français avec qui je conversai me disait: "Toute ma famille a appris l'anglais et il en est de même de presque toutes les bonnes familles françaises de la ville de Québec; nous considérons cette langue comme une nécessité en affaires aussi bien qu'un devoir patriotique". Il avait raison.

La population canadienne-française augmente continuellement. Dans vingt-cinq ans, elle s'étendra des frontières du Québec à l'est du Westmoreland et du train qu'elle y va, dans un autre quart de siècle on verra des Canadiens-français même à Pietou. Vingt-ans après on en trouvera probablement au détroit de Canso; car, à mesure que les Anglais désertent la campagne pour la ville leur place est prise par les Français. C'est ce qui s'est passé dans le Nord du Nouveau-Brunswick et aussi, croyons-nous, dans les Cantons de l'Est du Québec. Si vous en doutez, procurez-vous un exemplaire du rapport commercial de Dun pour cette année et celui de 1912 et comparez-les. Vous y verrez que les noms de marchands anglais entre Sackville et Campbellton, N.B., ont été en grande partie remplacés par des noms français.

A ce propos, voici ce que nous pouvions lire récemment dans "The Maritime Merchant":

"Il nous semble à nous, Anglais, que nous devrions au plus tôt croire à l'évidence, du moins pour une chose touchant le développement de ce pays. C'est que la langue française est ici pour y rester, et que chaque année elle sera parlée de plus en plus. D'ici à quelques années il y aura trois millions de Canadiens-français à l'est de la ligne ontarienne. On en trouvera sur les fermes et dans les manufactures; en effet les manufactures semblent se multiplier dans le Québec par suite de l'immense pouvoir hydraulique que l'on y trouve; de fait, Québec pourra facilement dépasser Niagara lorsque toutes ses chutes auront été utilisées pour l'énergie motrice.

"Maintenant voici le point où nous voulons en venir: Comment les hommes d'affaires des Provinces Maritimes de la prochaine génération pourront-ils cultiver avec succès un marché comme celui que l'on prévoit, s'ils ne connaissent pas la langue française? Cette connaissance du français n'en vaut-elle pas la peine, quand ce ne serait que pour savoir comment voir aux besoins de leurs clients. Mais, naturellement, il y a encore une autre raison pour laquelle nous, Anglais, nous devrions apprendre le français. Il faut absolument qu'une plus grande harmonie règne entre les deux races; et la chose deviendrait la plus facile du monde si tous les Anglais connaissaient le français et si tous les Français connaissaient l'anglais. La tâche peut paraître ardue, mais pour plusieurs d'entre nous elle ne serait pas plus difficile que la table de multiplication que nous apprenions à l'âge de sept ans.

"Nous souhaiterions que tous les Anglais du Canada puissent venir dans le Québec voir ce qu'est en réalité la population canadienne-française. Nous sommes convaincus qu'ils l'aimeraient. L'un des plus grands défauts des gens de langue anglaise, d'ici et d'ailleurs, c'est l'arrogance innée de la race. Ils jugent les autres par ce qu'ils font eux-mêmes, et souvent ils croient à tort qu'eux seuls ont raison. Nul doute que le Canadien-français a ses défauts et il se pourrait que nous, Anglais, ayons plus de qualités que lui (nous ne sommes pas en position de juger cela) mais dans tous les cas, le Canadien-français représente une partie considérable de la grande famille canadienne et si le reste d'entre nous désirent bien le comprendre et nous faire bien comprendre de lui, nous ne devrions rien épargner pour rendre les relations aussi cordiales que possibles entre les deux races. C'est là un problème pour les éducateurs du Canada et il nous semble, à en juger par ce qui se passe dans la Province de Québec, qu'un mouvement dans ce sens devrait être commencé immédiatement."

CE QU'IL FAUT FAIRE DURANT LE MOIS

D'AVRIL

Un mois de grosses affaires. — La peinture. — Les accessoires d'automobiles. — Les articles de sport en plein air. — Une énergique campagne de vente devrait commencer.

Le mois d'avril nous fait réaliser que le printemps est enfin arrivé et c'est la saison qui est la plus sincèrement bienvenue du marchand de quincaillerie. Avril présente une rare opportunité de faire de grosses affaires et tous les marchands devraient y penser sérieusement.

Le chiffre d'affaires de votre département de peinture dépend en grande partie des préparatifs que vous faites maintenant. Il n'est pas trop tôt pour exciter l'intérêt de vos clients à propos de peintures et vernis, et de fait, c'est un véritable devoir qui incombe au marchand de faire comprendre la valeur conservative de ces produits. Une bonne peinture, proprement appliquée, est un moyen de conservation qu'il faut faire connaître à chaque propriétaire.

Après avoir été enfermées, pour ainsi dire, pendant un long hiver, beaucoup de ménagères ne sont plus satisfaites de l'apparence de l'intérieur de leur maison. Elles désirent un changement de couleurs où tout au moins plus de fraîcheur. Commencez par vendre de la peinture d'intérieur et vos clients seront, avant longtemps, plus enclins à faire aussi peindre l'extérieur de leurs maisons.

La construction est susceptible de diminuer sensiblement et le département de la peinture doit faire sa part pour rembourser la perte subie dans la ligne de quincaillerie proprement dite.

Il ne faut cependant pas s'imaginer qu'il n'y aura pas du tout de construction. Il est plus que probable qu'il y aura une bonne demande de matériel de construction dans les villes qui desservent les campagnes. Depuis une couple d'années, les cultivateurs ont joui d'une prospérité qui engagera plusieurs à faire des améliorations nécessaires à leurs maisons et bâtiments. Ce débouché devra être suivi avec attention pour qu'il devienne un commerce important.

Où il y a de la construction, de nouveaux outils sont nécessaires; les derniers modèles les plus perfectionnés sont particulièrement recommandables en ces temps de main-d'œuvre rare. De bons outils font un meilleur travail et l'ouvrier les recherche toujours dans son propre intérêt.

La vente des poêles et des fournaies devrait marcher rondement durant ce mois. Le coût excessif du chauffage est considérablement réduit maintenant et l'on refusera rarement le choix d'un nouveau poêle. L'intérêt se manifestera aussi dans les poêles à pétrole et à gasoline pour la cuisine. Ceux-ci sont précieux pour ménager le charbon et le bois et l'on emploiera volontiers des substituts. Il y a aussi les chauffeuses à l'huile et à l'électricité.

Leur commodité et leur économie les feront bien voir de vos clients.

Ne laissez pas l'à peu près vous conduire à la faillite

Trop de marchands évaluent au juger le poids de leur marchandise. Une femme entre dans un magasin pour acheter une demi-livre de fromage. Le marchand en coupera une tranche qui pèsera peut-être $8\frac{1}{2}$ onces. C'est à peu près cela, pensera-t-il, et il enveloppera le morceau, et la femme sortira, emportant une ou deux cents de fromage de plus qu'elle devrait avoir pour ce qu'elle a payé.



A présent, si vous multipliez ces une ou deux cents, cent fois par jour, vous verrez pourquoi vos profits ne sont pas ce qu'il devraient être.

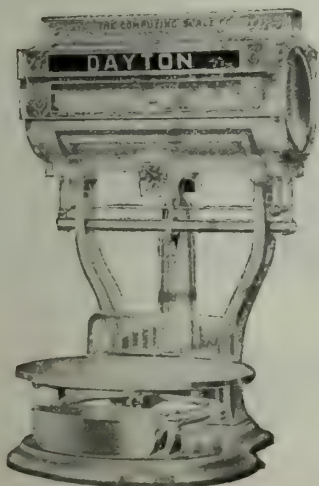
Des centaines de marchands vont droit à la faillite en donnant des excès de pesées. Ce n'est pas du tout utile.

Laissez donc votre cliente *voir* le poids sur une

Balance Automatique Dayton

Alors, elle paiera avec plaisir pour chaque fraction d'once qu'elle reçoit.

Aux yeux des clientes d'aujourd'hui, une Balance Automatique Dayton, placée sur votre comptoir, est l'évidence de votre intention de ne donner que le poids exact et de ne faire payer que pour ce poids.



Le temps de guerre n'est pas le moment de vous montrer prodigue de votre stock. Voyez à ce que chaque once de votre stock vous procure le revenu voulu.

Demandez-nous nos plus récentes brochures explicatives

Dayton Computing Scales

Salles d'échantillons, de Montréal: 58 rue Notre-Dame Est

Avenues Royce & Campbell,

TORONTO (Ont.)

The International Business Machines Co., Limited, Toronto, Frank E. Mutton, vice-président et gérant-général, Manufacturiers des Balances Dayton, des Enregistreurs de Temps "International" et des Machines électriques à calculer Hollerich.

EDDY

ESTABLISHED A.D. 1851.



Cuvette à laver ou Cuvette de Bain pour Bébés.

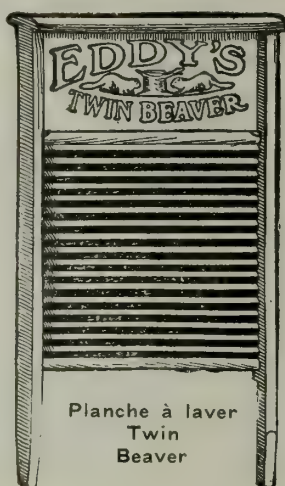
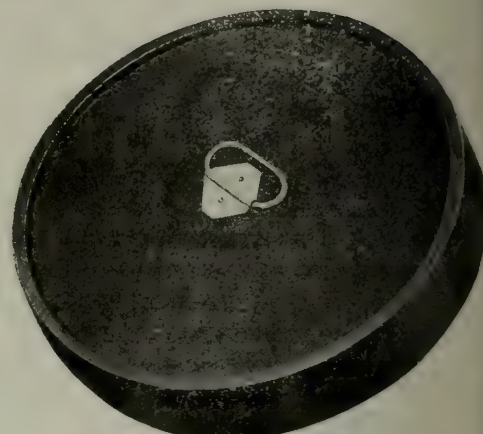


Planche à laver
Twin
Beaver



Couvercle de Baril — 2 grandeurs

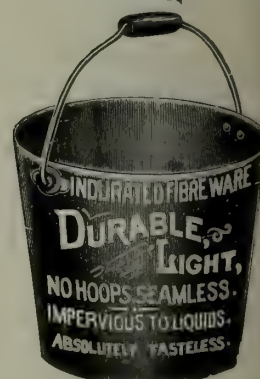


Seau à Beurre ou à Epices

Voici quelques
échantillons des
articles en fibre
durcie de Eddy!



Seau en cas d'incendie



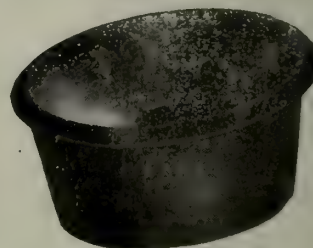
Seau d'utilité Générale "Star"

Hygiénique — Facilement lavable, cette Fibre est d'une insurpassable durée — La Fibre dont on se sert dans toutes les maisons et les fermes modernes — Meilleure que le Bois, le Zinc, le Fer-blanc, le Verre, etc. Essayez-la vous-même et vous la recommanderez à vos clients.

COMME LES ALLUMETTES D'EDDY — IMPOSSIBLE A SURPASSER



"Les 500s SILENCIEUSES" — Les plus populaires des 30 différentes marques d'allumettes d'Eddy, comprenant les Gaslighters, les Torches, les Wax Vestas, etc.



Crachoir — 2 grandeurs



Nid de Pigeon

1842

1918

Soixante-seize ans d'expérience



UN BREUVAGE EXCELLENT A
UN PRIX RAISONNABLE

Un produit de qualité uniforme et supérieure, qui a conquis la faveur du consommateur.

La demande considérable nous a permis de faire des réserves de stocks, pour maintenir nos prix actuels malgré l'augmentation énorme sur les marchés de production.

EN VENTE CHEZ TOUS LES BONS EPICIERS.

FRUITS CANADIENS EN CONSERVES DE QUALITE SUPERIEURE

Pêches 2's, sirop épais

10,000 douzaines, \$2.00 la doz.

Plus attrayant et meilleur marché
que les légumes.

A cause du prix raisonnable, la
demande est considérable, profitez-en.

FRUITS SECS DE CALIFORNIE "Le Pays du Soleil"

2,000 boîtes reçues en magasin ces
jours derniers.

Un assortiment complet, comprenant :

RAISINS EPEPINES (seeded)
RAISINS SANS PEPIN (seedless)

PECHES EVAPOREES
POIRES EVAPOREES
ABRICOTS EVAPORES
Boîtes de 25 lbs. et 10 lbs.

Prix attrayants.

Les
DATTES
sont rares et très
difficiles à se
procurer

Nous offrons, sujet à être en
stock :

10,000 paquets

DATTES

meilleures marques,
à 16c et 18c le paquet,

Notre assortiment, comme toujours, est le plus considérable et le plus varié en
Epicerie, Thés, Cafés, Epices, Vins et Liqueurs.

CONFIEZ-NOUS VOS COMMANDES

EXPEDITION PROMPTE

L. CHAPUT FILS & CIE., Limitée

2, 4, 6, 8, 12 et 15 DeBresoles

MONTREAL

SATISFACTION

Le mot caractéristique de ce qui est de la plus grande importance dans n'importe quel genre d'affaires.

Certainement vous ne pouvez pas ignorer cette condition essentielle de votre commerce.

Vendez à vos clients les

Les Allumettes Silencieuses **DOMINION**

et vous serez certains de leur donner satisfaction.

Comme nous reconnaissons l'importance d'avoir des marchandises qui donnent satisfaction en chaque cas particulier, nous apportons une grande attention à leur fabrication et nous avons ainsi obtenu pour résultat, que leur qualité supérieure rende célèbres les **ALLUMETTES DOMINION** de l'Atlantique au Pacifique.

Envoyez-nous vos demandes de renseignements et il nous sera agréable de saisir l'occasion de vous servir.

*Manufacture à
DESERONTO (Ont.)*

THE DOMINION MATCH CO., LTD.
TORONTO (Ont.)



COMPLIMENTS

A Nos Amis de Québec

BONJOUR! Nous sommes heureux, de vous retrouver. Nous avons une multitude de bons amis dans le Québec, et quoique nous ne puissions venir et vous serrer la main personnellement, nous espérons que vous n'en accepterez pas moins notre salut imprimé comme étant tout aussi cordial et sincère.

Durant les 63 dernières années, nous nous sommes développés d'un petit commerce sans prétention à l'immense organisation d'aujourd'hui — s'étendant à tout le Canada et aux Îles Britanniques. Notre présent établissement comprend, sous l'autorité d'un bureau-chef, tous les départements nécessaires à une grande maison moderne de conserves — justifiant amplement notre titre d'être "les plus grands préparateurs de bacon sous le drapeau britannique."

VOICI QUELQUES-UNES DE NOS SPECIALITES:

Viandes fraîches et gelées, Viandes en barils, Viandes cuites, et de Conserve,
Viandes fumées, (comprenant le fameux Bacon **WILTSHIRE** de **DAVIES**)
Saucisse fraîche et cuite, Saindoux pur, Pâtés de Porc, Graisse "Peerless",
Beurre, Oeufs et Fromage, Pickles et Catsup "Peerless".

Nous faisons une spécialité d'approvisionner les camps de construction et de bûcherons. Nous en connaissons les besoins — l'emballage qui convient — et nous savons l'expédier de façon à ce que tout arrive à destination en bonne condition. Si vous projetez d'acheter des vivres pour le camp nous serions heureux de vous faire une soumission pour tout ce qu'il vous faut. N'écrivez pas. Télégraphiez-nous. Nous en paierons les frais.

THE WILLIAM DAVIES COMPANY LIMITED

EMPAQUETEURS ET MARCHANDS DE PROVISIONS,

TORONTO - - MONTREAL - - WINNIPEG

Dites à votre marchand de gros qu'il
vous faut la

MELASSE

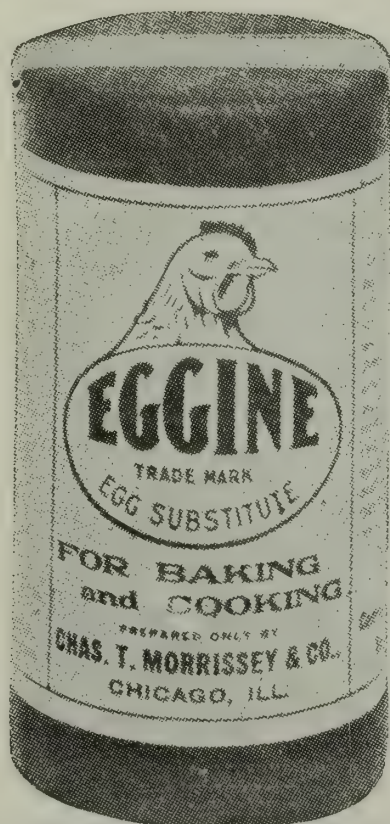
DE

DA COSTA & CO.'S

EXTRA FANCY DE LA BARBADE

Cette année la mélasse va se vendre très cher, et il est de la plus grande importance que vous achetiez la marque que vous **CONNAISSEZ** devoir donner satisfaction, et à vous et à vos clients. Elle ne se vend pas plus cher que celle des autres marques.

EXIGEZ LA MELASSE DA COSTA



EGGINE

La Poudre Eggine remplace les oeufs dans la pâtisserie et la cuisine, à 10 cents la douzaine. C'est un produit pur de la plus haute qualité. On peut l'employer comme les oeufs: pour gâteaux, beignes, sauces et custards, crème à la glace, etc., etc. Eggine se conserve indéfiniment si elle n'est pas exposée à l'humidité. Eggine est un produit dérivant principalement du lait et du maïs; par conséquent c'est un aliment nourrissant. Eggine est sur le marché depuis bientôt 3 ans dans la province de Québec. Eggine a fait connaître et aimer la poudre d'oeufs par les Canadiens. Depuis environ un an a surgi une demi-douzaine de nouvelles marques soi-disant de poudre d'oeufs mais dont plusieurs n'en possèdent pas du tout. D'après le rapport de mars 1918, de l'analyste officiel. En achetant "Eggine" vous ne faites pas une expérience, attendu qu'elle est déjà connue et aimée. Eggine se recommande à votre attention, messieurs les marchands, tant par sa qualité que par son épreuve sur le marché. Cette marchandise est difficile à obtenir l'automne et l'hiver. Il serait donc sage d'en ordonner de bonne heure l'été. Vous pouvez vous la procurer des marchands de gros ou des agents directement.

PRIX SPECIAUX

Vous pouvez obtenir des prix spéciaux à la caisse.

D'ici au mois de juillet, quantités par caisse:

18 douzaines de paquets de 10 cents et 4 douzaines de 25 cents.

ou 12 douzaines de paquets de 25 cents.

ou 30 douzaines de paquets de 10 cents.

Nous répondrons avec plaisir aux demandes de ces prix spéciaux, aussi pour d'autres quantités que celles mentionnées plus haut, de même que pour tout autre objet.

H. C. LAMBERT & CIE,

DISTRIBUTEURS

1565 ST-HUBERT,

MONTREAL

APRES le 1er MAI, 389 MONT-ROYAL EST

*Le temps
qu'il faut pour
vendre Gold Dust,
c'est le temps qu'il faut
pour atteindre la tablette
et faire sonner
votre registre.*



FAIT AU CANADA

THE N. K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.



FAIRY SOAP



Ne peut faire de tort même à la peau la plus délicate — toute la qualité que l'on peut mettre dans un morceau de savon, quel que soit son prix, voilà ce que vous donnez à vos clients avec le SAVON FAIRY.

Blanc, flottant sur l'eau, morceau ovale — d'un emploi agréable et commode. Non seulement le SAVON FAIRY est le MEILLEUR, mais l'annonce FAIRBANK — persistante et persuasive — en a fait le savon le plus connu.

The N. K. FAIRBANK Company,
LIMITED MONTREAL

"Avez-vous une petite "Fée" chez vous?"

CONFITURES POUR 1918

Nous serons bientôt à l'époque de l'emballage des confitures et des gelées et l'emballageur y gagnerait à penser sérieusement à l'argent qu'il a perdu dans le passé à la suite de la détérioration et du coulage de ses produits.

En se servant de pots de verre hermétiquement fermés au moyen des Capsules Anchor, l'emballageur se protège contre cette perte.

Les Capsules Anchor sont scellées sur les pots par un procédé qui les rend absolument hermétiques à l'air et au liquide. Cette méthode de cachetage élimine le danger du bris de verre et donne à l'emballage final une très jolie apparence, chose à considérer pour la vente au consommateur.

Ne différez pas. Ecrivez-nous immédiatement et faites en sorte que votre nouvel emballage soit fait avec la nouvelle Capsule hermétique Anchor.

Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

MANUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO, ONTARIO

SIROP

DIAMOND

CRISTAL

SIROP DE PURE CANNE

Un sirop de belle qualité à un prix attrayant.

C'est la saison d'en garnir vos stocks.

C'est à présent qu'il y a une grosse demande pour la consommation du Sirop de Table.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients



Pour faire face à l'énorme augmentation de la demande actuelle pour les Céréales, notre magnifique fabrique nouvelle de Peterborough, illustrée ici, sera bientôt terminée et en opération.

La Commission du Contrôle des Vivres nous a dûment autorisés à vendre les produits emballés, suivants :

AVOINES QUAKER	Licence No. 2-020
AVOINES DE TILLSON	Licence No 2-022
GRUAU D'AVOINE FIN ECOSSAIS DE TILLSON	Licence No. 2-021
SON ECOSSAIS HYGIENIQUE DE TILLSON	Licence No. 2-083
LA MEILLEURE FARINE JAUNE DE MAIS QUAKER	Licence No. 2-074
FLOCONS DE BLE-D'INDE ROTI QUAKER	Licence No. 2-068
RIZ SOUFFLE	Licence No. 2-061
NOURRITURE A DEJEUNER DE PETITJOHN	Licence No. 2-062

Un arrêté ministériel prohibant l'emballage des primes dans les produits de céréales, le et après le 1er janvier de cette année, a nécessité de notre part l'obligation de nous procurer un nouveau genre de cartons pour l'avoine de Tillson. Un retard dans la livraison de la part du manufacturier a arrêté les envois de ces produits. Des assortiments considérables d'avoine de Tillson sont actuellement en transit pour les épiciers en gros et la disette du moment sera bientôt du domaine du passé.

***Il est probable que les prix d'aucun
produit de céréales ne baisseront.***

PAR SUITE DE LA NECESSITE D'E CONOMISER LE BLE IL Y A UNE
DEMANDE EXCEPTIONNELLE POUR CES PR ODUITS.

N'HESITEZ PAS A ACHETER ABONDAMMENT LES LIGNES QUAKER
ET DE TILLSON.

The Quaker Oats Company
Peterborough, Canada



*Depuis 60 ans, le type
même de la nourriture
du bébé*

Les Epiciers qui ont à un haut degré l'instinct des affaires

ont reconnu par expérience combien il est opportun de mettre en évidence et de suggérer l'achat des Produits Laitiers de Borden pour les différentes fins auxquelles ils répondent. Ils ont compris que toute vente de produits Borden procure un client satisfait et une série profitable de commandes renouvelées.

Rappelez constamment à vos clients l'utilité des produits Borden et leur appropriation. Mettez-en le stock bien en évidence par des garnitures de vitrine et des étales d'intérieur.

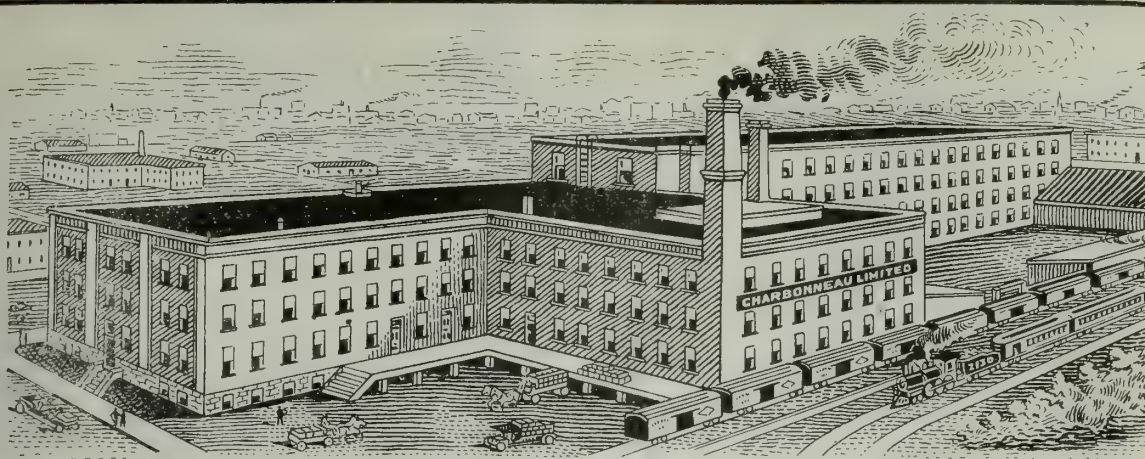
Augmentez vos ventes de produits de Borden et il en résultera pour vous de plus gros profits.

Borden Milk Company

"Leaders of Quality"

(Les Champions de la Qualité)

Montreal



Notre Fabrique de Biscuits et notre Raffinerie

Notre sirop de table marque "IMPERIAL" est de qualité supérieure.
Notre marque "SUNSHINE" est très recommandable.

Fabriqué à Montréal par des Canadiens

CHARBONNEAU Limitée

Manufacturiers de BISCUITS, CHOCOLATS & CONFISERIES

330 RUE NICOLET, MONTREAL

Economie d'argent

Economie de temps

Economie de gâchis

Meilleure que des oeufs

Poudre d'Oeufs POPULAIRE'S

Bons profits

Ventes assurées

Clients satisfaits

Pas de perte

La COMPAGNIE IMPERIALE, Enregistrée

645 rue St. Valier. - Québec (P.Q.)

Recommandez le Soda "Cow
Brand" à la Ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

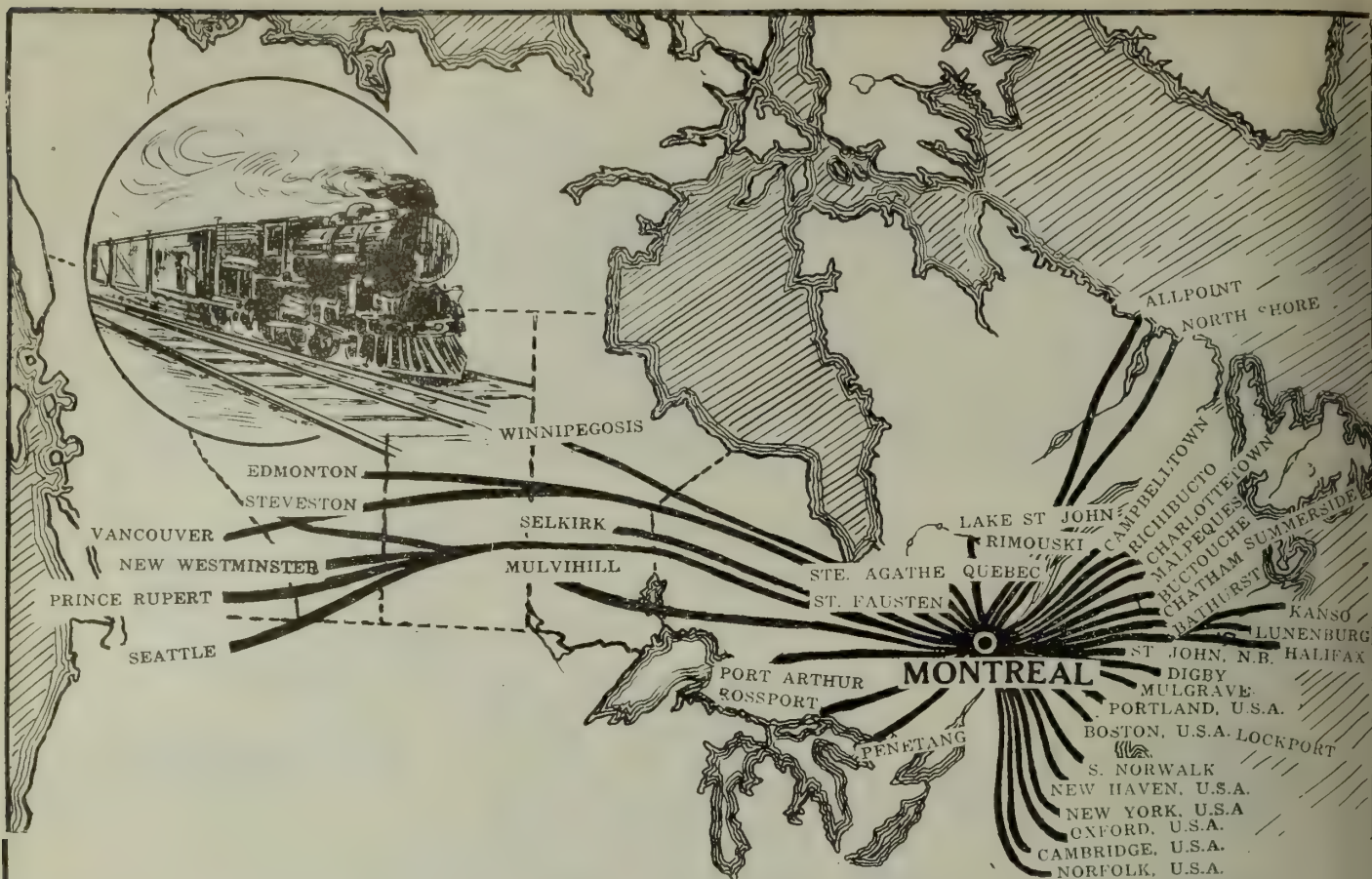
Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a.

CHURCH & DWIGHT

Manufacturiers

LIMITED

MONTREAL



REGARDEZ CETTE VIGNETTE

et voyez

CE QUE PEUT FAIRE LA BONNE ENTENTE

Elle étend ses relations d'affaires à tous les points du Canada, dans un mutuel sentiment de confiance.

NOS APPROVISIONNEMENTS DE POISSON

nous arrivent de tous les meilleurs points des Côtes et Lacs de l'Amérique du Nord.

C'est dire que vous trouverez chez nous le choix le plus considérable de poisson de première qualité qu'il soit possible de vous procurer.

La demande de poisson augmente à mesure que la situation de l'alimentation devient plus critique. C'est donc le moment favorable d'établir un bon commerce de poisson qui donne d'excellents profits.

Ecrivez-nous à ce sujet, nous sommes certains de pouvoir vous donner satisfaction.

LA COMPAGNIE D. HATTON

Montréal

Joseph E. Seagram & Sons, LIMITED

DISTILLATEURS DE

**“White Wheat”
“No 83” “3 Star Rye”**



MEAGHER BROS & CO., Agents, MONTREAL



Le Meilleur au Monde

De tous les aliments purs fabriqués ou vendus en Canada, il n'en est point qui occupe une place aussi haute dans l'estime de l'épicier que le

W Sel de Table indsor

Fait en Canada

Il a été pendant des années son modèle de sel pur—et ce sel a constamment soutenu sa réputation bien méritée de “Sel Canadien parfait.”

THE CANADIAN SALT CO. LIMITED.

LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN ET L'ALBERTA

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERS SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERS EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Epicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

WINNIPEG & WESTERN GROCER,
320, Immeuble McIntyre,
WINNIPEG

KLIM

Dans votre propre intérêt, vous devriez voir immédiatement à tenir en stock un assortiment de KLIM, que vous pourrez vous procurer chez tous les épiciers en gros.

Dans nombre de familles, il remplace rapidement le lait condensé et évaporé ainsi que le lait ordinaire. La ménagère aime beaucoup sa commodité, sa pureté, son économie et sa saveur. C'est plutôt une ligne nouvelle qu'une variété d'un produit similaire déjà sur le marché. Ce produit devient rapidement un article régulier rapportant de gros profits, vu qu'il est d'un usage courant dans toutes les familles.

C'est un lait pur, évaporé, sous forme de poudre et notre publicité ajoutée à son propre mérite, le font connaître rapidement et favorablement de centaines de milliers de gens.

C'est un produit moderne. Vous n'êtes pas un marchand progressif si vous ne le tenez pas en magasin. Vendez surtout les boîtes de 10 livres; ce sont les plus économiques.

Canadian Milk Products Ltd.

10-12 RUE SAINT-PATRICK, TORONTO
10 RUELLE SAINTE-SOPHIE,
MONTREAL, P.Q.

Vendez à de Nouveaux Clients!

CHACQUE localité a sa moisson de nouvelles ménagères, qui cherchent les extraits véritablement les meilleurs.

Pouvez-vous convaincre et garder votre clientèle, avec de l'extrait ordinaire, qui est à peu près de la même qualité que la plupart des autres extraits, ou pouvez-vous faire mieux avec la marque qui se met en vedette éminemment par sa seule supériorité? Cette marque, c'est

La Véritable Vanille de Shirriff

Votre expérience vous conseille de pousser la marque de Shirriff, — connue depuis plus de trente ans, — comme la marque de qualité. Elle est faite à l'aide de la meilleure qualité de Vanille mexicaine, vieillie pendant un an par notre procédé secret. Toute parcelle d'arôme est conservée. La marque de Shirriff, "va plus loin."

La SHIRRIFF est de
50 pour cent
plus forte que l'étalon de
qualité du gouvernement

La qualité qui se vend aux nouvelles ménagères, se vend aussi à celles expérimentées qui l'ont déjà employée. Donnez à la marque de Shirriff l'occasion de vous faire augmenter vos affaires.

Imperial Extract Co.

TORONTO

Quand vous vendez les

57 Variétés

de

PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

de

HEINZ

Vous donnez à vos clients des marchandises faites au Canada avec des Produits Canadiens par des Employés Canadiens.

H. J. HEINZ COMPANY

Usine Canadienne: Leamington (Ontario)

Entrepôts: Toronto et Montréal

Fournisseurs du gouvernement de Sa Majesté



UN BON ACHAT PURITY OATS

L'AVOINE "PURITY"

La demande sans cesse croissante pour succédanés de céréales, (ces dernières étant en besoin extrême parmi nos Alliés) a augmenté la valeur de l'avoine "Purity" qui est devenue un article de vente régulière et principale tout le long de l'année.

Western Canada Flour Mills Co., Limited

Toronto - - Winnipeg

Licence de Céréales No. 2-009

Bureau de Montréal - - Bâtisse du Board of Trade

Si vous recherchez une bonne
valeur alimentaire

PENSEZ AU

RIZ

**Mount-Royal Milling & Mfg. Company
Limited**

D. W. ROSS CO'Y., AGENTS - - MONTREAL



IMPERMEABLES DOMINION

Ces manteaux pour la pluie à surface noire — le "Lakeview" et le "Dover" sont des vêtements très pratiques et d'excellent usage. Ils représentent ce qu'il y a de mieux dans notre ligne d'Imperméables Dominion.



LAKEVIEW

Modèle de Style — Prix moyen

Avec coutures entièrement piquées, pans cousus et cimentés, emmanchures et épau-les avec ganses, tour de cou non ajusté, bordure à double piqûre, ventilateur sous les bras.

Fait au Canada



DOVER

Qualité Supérieure—Pr'x raisonnable

Couture piquée, emmanchures cimentées avec ganses, forme longue non ajustée avec empiècement en soie, ventilateur spécial sous les bras, non adhérent à l'étoffe, bordure piquée de bord à bord. **Les vêtements de cette confection sont absolument GARANTIS**

Ecrivez à notre succursale la plus proche pour de plus amples renseignements et pour les prix.

Canadian Consolidated Rubber Co.,
LIMITED

BUREAU PRINCIPAL—MONTREAL

Succursales de service à HALIFAX, ST-JEAN, QUEBEC ET OTTAWA.



LA CHAUSSURE

SECTION MENSUELLE DU "PRIX COURANT"



MONTREAL, MARS 1918

No 3

Les Tendances du Style de la Chaussure pour le Printemps

L'action des Etats-Unis de limiter les styles et de spécifier la production des modèles, peut arriver ici. — L'économie est le mot d'ordre. — L'Oxford pour dames semble être la mode de la saison. — Popularité croissante des semelles en fibre.

Les développements récents dans la situation de la chaussure aux Etats-Unis, sont d'un intérêt direct pour le commerce canadien de la chaussure, par rapport à la similitude d'action pouvant être prise ici. Depuis que les Etats-Unis sont entrés dans le conflit mondial, il y a un an, la plus étroite collaboration entre les deux pays quant à toutes les mesures de guerre. Et la conséquence du fait que le Bureau d'Economie Commerciale des Etats-Unis a limité les styles et a spécifié la production des modèles et des couleurs pour 1918, est que cela sera imité par les autorités canadiennes, d'autant plus que les principales associations commerciales de la chaussure américaine, ont endossé de tout cœur cette ligne de conduite, et ont promis leur sincère coopération dans son accomplissement. Les recommandations officielles, envoyées à toutes les manufactures de chaussures des Etats-Unis sont les suivantes :

Aux manufacturiers de chaussures des Etats-Unis

Comme résultat de l'information que les manufacturiers de chaussures, les grossistes, et les détaillants, ont fourni en réponse à notre lettre du 21 décembre 1917, les recommandations suivantes, sont données sur certains points, pour la saison d'automne 1918 :

(1) C'est qu'aucune chaussure de dame n'excèdera neuf pouces de hauteur. (Mesure prise du revers du talon sur le côté, jusqu'au milieu du haut, sur le côté).

(Nota.)—Cette recommandation peut être portée à 8 p. et demi, comme limite extrême de chaussures de dames.)

(2) C'est qu'aucune chaussure d'enfants ou de jeunes filles n'excèdera sept pouces et demi de hauteur. (Mesure prise comme précédemment).

(3) C'est que chaque manufacturier limitera sa production de chaussures pour hommes (celle en toile exceptée) aux couleurs suivantes : noir, et deux teintes de tan, et deux teintes de gris.

(4) C'est que chaque manufacturier de chaussures de dames limitera sa production aux couleurs suivantes : blanc, noir, deux teintes de tan, et deux teintes de gris.

Le bureau espère que vous ne vous contenterez pas d'observer ces demandes spéciales, mais encore que vous réduirez le nombre de styles, et en un mot que vous employerez tous les moyens pratiques indiqués dans la lettre du 1er décembre 1917.

Sous ce rapport, l'on doit se souvenir qu'une grande quantité de cuir et de peaux employés dans les manufactures de cuir et chaussures est importé. Et comme le transport est le facteur le plus vitalement important à notre succès de guerre, c'est indubitablement le devoir de tout homme d'affaires d'aider à conserver nos ressources, et d'accumuler les réserves de stocks, même dans le cas où les marchandises dans le pays seraient suffisantes aux besoins immédiats.

Les marchands de gros et les détaillants de chaussures seront notifiés de ces recommandations et priés de coopérer avec nous pour assurer ces économies. Nous croyons, que par ce moyen, et par la voie des marchands de détail, le public sera suffisamment informé des changements recommandés et de la raison de ces changements, pour qu'un appel général au public ne soit pas nécessaire.

Pouvons-nous avoir l'assurance de votre coopération à ce sujet ?

Bureau d'Economie Commerciale. — Conseil de la Défense nationale.

La lettre du 21 décembre à laquelle on se réfère, était sous forme de questionnaire, et les conclusions que tire le bureau, et les recommandations qui en résultent, sont basées sur les suggestions reçues des manufacturiers, des marchands de chaussures, de gros et de détail de tous les côtés des Etats-Unis. Depuis les commerçants ont répondu à la lettre d'information du Bureau, le besoin d'économiser est devenu encore plus tangible, de sorte qu'à présent, des économies encore plus grandes sont préconisées.

L'Economie la plus stricte est essentielle

A New York, l'Association Nationale des manufacturiers de bottes et chaussures des Etats-Unis a eu

sa convention annuelle. Ce fut l'opinion unanime des délégués que la plus stricte économie de toutes sortes, sera le mot d'ordre de la fabrication des chaussures, et des commerces de ventes durant l'année à venir aux Etats-Unis. Ils ont endossé les recommandations du Bureau d'Economie Commerciale, qui était du même avis, qu'un comité spécial de leur association, et qui avait été désigné quelque temps auparavant pour étudier la question économique, de la confection et de la distribution de la chaussure.

Ils ont décidé d'étalonner la forme et la couleur du carton, et par conséquent la taille des boîtes; d'éliminer les étiquettes spéciales, et toutes autres choses étrangères aux chaussures elles-mêmes, dont on peut se dispenser. Le président Kent, dans son discours d'ouverture, a prédit que grâce aux efforts des manufacturiers, il y aura une renaissance de l'industrie de la chaussure aux Etats-Unis.—Plus loin il dit:

“L'influence de la guerre domine les autres influences. Elle a empêché l'importation des cuirs et peaux de qualité, elle a causé une diminution dans l'exportation du cuir et une perte totale dans l'exportation de la chaussure. Elle a éliminé la demande du grand luxe en chaussure et des nouveautés en cuir, styles et modèles; elle a prêché l'évangile de l'économie à travers le pays et causé l'usage des chaussures plus simples et plus solides et a fait du savetier un être important dans le monde des fabricants de chaussures.

“L'homme qui porte un uniforme est celui qui est digne de ce que nous avons de meilleur. Ceux qui ne peuvent pas combattre vont les aider en conservant ce dont les combattants ont besoin. Nous devons faire des chaussures solides pour les tranchées et n'employer que le cuir qui reste pour les hommes qui restent chez eux. On devrait considérer comme égoïste et anti-pa-

triotique de porter quelque chose dont un soldat a besoin, quand quelque chose d'autre peut faire.

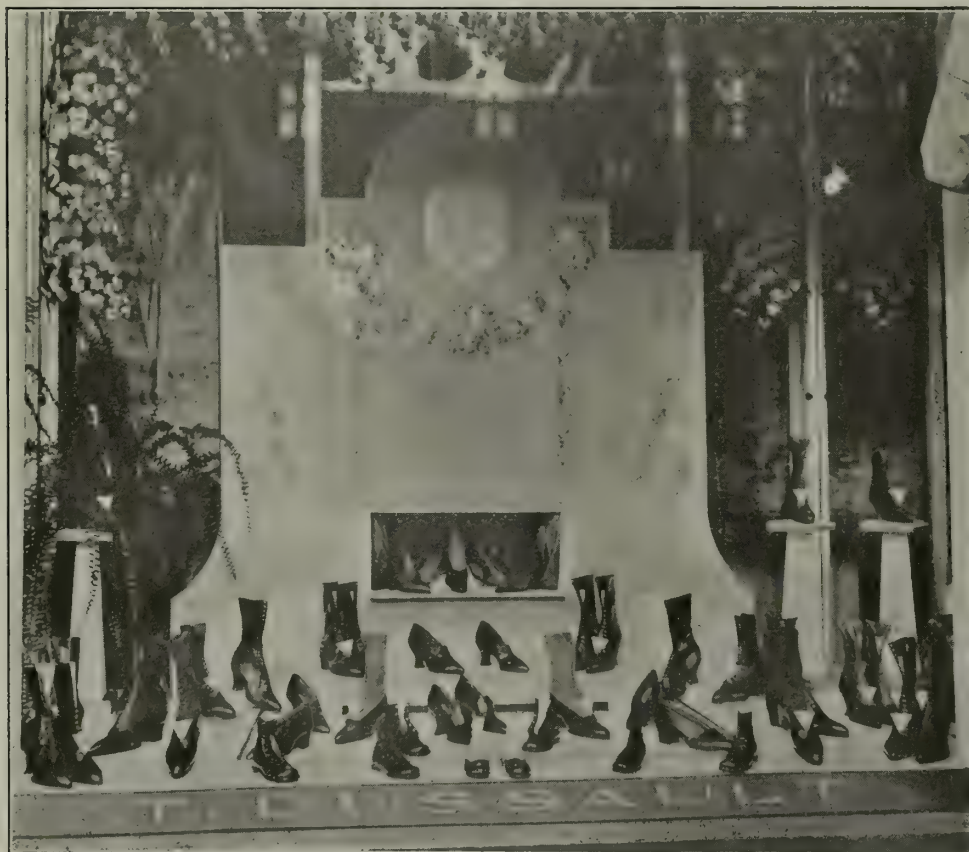
“L'action de la France et de l'Angleterre qui ordonne un modèle de chaussures de guerre pour la population civile, peut ne pas être mise en effet ici, pour la raison que nos ressources de matériaux impropres aux besoins du gouvernement et pour le meilleur rang, de même que nos facilités manufacturières, vont faire faire une compétition ardente pour les affaires de cette ligne et des prix bas seront faits tant que le coût actuel sera le même. Le contrôle du prix et la réglementation des profits, grâce aux investigations et aux taxes, feront plus pour faire baisser les prix, que ne pourraient en faire le gouvernement par la réglementation des spécifications et des prix.

Il est intéressant de noter que les mêmes sentiments ont prévalu à la convention annuelle de l'Association Nationale des Détaillants, tenue également récemment. Cette association a également endossé le programme d'économie et d'étalonnage proposé par le Bureau d'Economie Commerciale.

Les Tendances du Style de Printemps

Après un bref coup d'oeil sur la situation générale aux Etats-Unis et ses effets possibles sur la situation canadienne, il sera intéressant pour les marchands de chaussures d'avoir un court aperçu des goûts du style pour le printemps, qui aujourd'hui semblent suffisamment indiqués.

Dans les chaussures de dames, la demande jusqu'après le carême sera en grande partie pour des bottines de kid noir, brun ou gris, et des bottines en veau (calf) en noir et en brun. La hauteur la plus populaire est toujours neuf pouces, mais il y a une vente crois-



ETALAGES DE CHAUSSURES

Les claques sont maintenant mises au rancart et la vente de la chaussure va devenir plus active. Il faut savoir profiter de la belle saison, en faisant des étalages qui attirent l'oeil tout en restant dans le bon goût. Car il faut garder une juste mesure si l'on veut que le passant reçoive une impression de confort et de beauté. Voici l'un des superbes étalages avec de jolis motifs de décoration, auxquels la maison T. Dussault a habitué le public à son très grand avantage.



sante pour des hauts moins élevés, et même en-dessous de huit pouces.

Quant aux modèles, il y a des présomptions pour que les 3-4 fox bal. soient les plus faciles à vendre. Dans les talons de bottines, la demande pour les talons bottiers et Louis XV est la même, avec une tendance à favoriser le premier.

Il y a également une grosse demande pour les talons plats, et un nombre croissant de femmes achètent ce style avec des semelles de fibre.

Une saison d'Oxfords

Toutes sortes de choses indiquent qu'il y aura une grande demande pour les Oxfords pour dames dès que la température sera assez clémente pour en autoriser le port. Et bien que les expériences passées des détaillants canadiens puissent leur donner un doute sur la demande d'Oxford au Canada, il y a toutes sortes de raisons pour croire que ce sera le cas cette saison. Il n'y a pas de doute d'une grosse saison pour l'Oxford aux Etats-Unis. Toutes les autorités sont d'accord sur ce point et les détaillants se sont approvisionnés comme pour la plus grosse demande jamais vue.

Comme la demande canadienne est en général le re-

flet de ce qui se passe aux Etats-Unis, il est raisonnablement sûr, dans les circonstances, que l'Oxford sera généralement porté par les femmes au Canada cette année.

Et les cuirs que l'on s'attend à voir les plus populaires sont les "tan calf" et les "gun metal", avec le noir et le brun qui sont également demandés. Les semelles de cuir seront également employées. Des escarpins (pumps) unis aux talons bas et hauts en verni, noir, ou peaux colorées, semblent également être en faveur, et pratiquement tous les marchands s'attendent à une grande vente de marchandises blanches dès que le véritable été sera arrivé.

Semelles de fibre populaires

La seule chose qui semble ressortir dans les chaussures d'hommes, c'est la croissante demande pour les styles faits avec des semelles de fibre. Les cuirs populaires demeurent tan foncé et le gun metal. Comme reflet de l'influence américaine, il se peut qu'il y ait un plus forte demande d'Oxford pour hommes, on ne croit pas que cette influence soit aussi forte sous ce rapport pour l'homme, que pour la femme.

Conditions Actuelles du cuir de la Chaussure

Ce que les hommes de la profession pensent de l'avenir.

— **Aucun signe apparent d'une faiblesse permanente. Le marché des peaux n'a pas trop obscurci les conditions du cuir.**

Le "Prix Courant" a noté les interviews de plusieurs grossistes qui se trouvaient dans l'est dernièrement au sujet de l'attitude des manufacturiers de chaussures.

Si l'on devait trouver une faiblesse à la situation, ce serait certainement chez un de ceux qui ont à revendre leurs achats aux maisons de détail. La première place à montrer un signe de faiblesse est Québec, et si jamais cette faiblesse se faisait sentir ce serait après un long siège de tranquillité comme celui que traverse l'ancienne capitale.

Depuis bientôt neuf mois les manufactures n'ont travaillé qu'à temps réduit, et cela à une grosse signification pour une industrie. Tous les voyageurs racontent, que ça et là, comme c'est toujours le cas, s'il y a des maisons qui cherchent à faire des petites concessions pour ne pas fermer leur atelier, il n'y a aucune tendance vers les bas prix. Les manufacturiers se plaignent de ce qu'ils ne peuvent acheter le cuir meilleur marché, et qu'ils préfèrent faire de modestes affaires, plutôt que de jouer, de "gambler" sur le marché. De temps en temps on annonce des prix spéciaux mais ce sont des "jobs" d'un caractère plus ou moins indésirable, ne valant guère mieux que le prix payé.

M. H. E. Moles, qui dirige la maison J. & T. Bell, à Montréal, dit:

"Nous ne pouvons prévoir aucun changement à la valeur actuelle pour le présent. La rumeur qui prétend que l'on accumule les peaux légères, peut provenir de l'affaiblissement du prix payé pour les semelles de cuir légères, et de ce que l'on fait les hauts de chaussures de ces mêmes peaux; ces dernières, en dehors des cuirs vernis, peu en faveur en ce moment, ne peuvent

pas nous affecter. L'augmentation du coût des fabriques de cotons et de laines et de plusieurs autres items des "findings" nous compensera largement de toute concession dans le prix des semelles de cuir légères qui peut survenir.

Nous ne voyons pas comment des prix plus bas, pour le cuir supérieur, surtout celui de haute qualité, peuvent être possibles, et avec la reprise des affaires intérieures, des Etats-Unis, reprise qui paraît imminente, il nous semble que les prix vont encore monter. Vous pouvez, néanmoins, obtenir des renseignements plus autorisés, en vous adressant aux intéressés du cuir et des peaux.

"Autant que nous pouvons le savoir, le stock de chaussures à travers le pays n'est pas considérable, et nous attendons d'assez bonnes affaires pour le commerce d'automne, et nous ne croyons pas être déappointés.

M. Jos. Daoust, de Daoust, Lalonde & Co., dit:

"Il est réellement fort difficile de donner son opinion en ce moment, alors que chacun agit avec tant de prudence. Les détaillants de chaussures achètent au jour le jour, puisqu'ils savent que les peaux ont baissé. Les manufacturiers font de même et les tanneurs renouvellent leurs stocks aux prix actuels pour permettre à leurs tanneries de continuer à travailler.

"Les manufacturiers de chaussures ont en stock tout le cuir nécessaire pour remplir leurs commandes de printemps, et ils ne tiennent pas à donner des commandes importantes aux tanneurs, espérant payer moins cher en attendant, et ils se figurent que ce n'est le moment d'acheter en spéculation, ce en quoi j'estime qu'ils se trompent.

"Je compte sur de bons assortiments, en avril et mai, du fait que les marchands ont très peu acheté pour le printemps et leur répugnance d'acheter les forcera malgré eux à acheter quand le public enlèvera ses claques. J'estime que les manufacturiers qui ont du stock

feront de grosses affaires en avril et mai, parce que l'excès dans le pessimisme est aussi mauvais que l'excès dans l'optimisme. Le stock contenu dans le rayon des détaillants va s'enlever tellement vite, qu'ils demanderont des envois immédiats par express.

En outre, je crois que durant les prochaines quatre ou cinq semaines, les événements sur le front ouest seront devenus tels qu'un armistice ou la paix en surgira. Les préparatifs des deux côtés ont pris un tel développement que la bataille sera décisive et qu'une paix honorable sera signée. Maintenant, quelles seront les conséquences de la paix quant à ce qui concerne le cuir et la chaussure? Les opinions sont très différentes. D'aucuns prétendent que cela sera une dégringolade sur toutes les valeurs, tandis que d'autres dont moi, ont un avis contraire.

Mon opinion est que dès qu'un armistice ou une paix sera signée, nous aurons, dans ce pays, une prospérité sans précédent. L'Europe est à court de cuir et est nu-pieds.

Quels sont les pays pouvant fournir l'Europe de ces besoins? La réponse est que les États-Unis et le Canada, sont les deux seuls pays capables de répondre aux commandes. Comme conséquence, dès que l'embargo sera levé, vous verrez des cargos pleins de cuir et de chaussures expédiés à travers les mers.

Ces exportations vont faire déménager tout le surplus de peaux accumulés en Amérique et les prix des peaux et du cuir deviendront plus élevés, à tel point que je pense qu'en avril et mai il y aura pénurie de chaussure et de cuir dans ce pays, grâce à cet excès de prudence qui sévit et il sera au détriment des manufacturiers qui n'ont pas le courage de posséder le stock nécessaire à la demande. Nous avons dès maintenant une grosse commande de l'Ecosse prête à partir, mais il nous faut attendre l'autorisation d'expédier les marchandises, et cette autorisation nous sera donnée dès que le transport sera décongestionné. Nous recevons presque tous les jours des lettres d'agents en Angleterre, Ecosse et France, demandant de nous représenter dans ces pays, parce qu'il y règne une véritable pénurie de cuirs et de chaussures et qu'il y aura de grosses affaires à faire dans un avenir prochain vu que la demande sera énorme.

Pour toutes les raisons précédentes, je ne pense pas que l'on devrait s'alarmer. Une petite dose d'optimisme est nécessaire dans les affaires, attendu que les pessimistes n'ont jamais abouti à rien; ils ont peur de leur ombre propre. Je ne prétends pas être un prophète, et il se peut que je me trompe, mais mon opinion est franche et honnête, attendu que comme résultat personnel, c'est l'attitude que j'ai prise pour l'avenir."

F. S. Scott, M.P., de la maison Getty & Scott, Galt, Ont., qui est reconnu pour son juste sens des affaires, dit:—

"L'élément spéculateur qui commença par acheter a été grandement éliminé durant les deux dernières saisons et les détaillants, de même que les grossistes n'ont acheté que pour les commandes présentes. Il peut se produire des baisses, par moment et pour certaines lignes, mais il m'est impossible de croire à une grande baisse de prix. Si l'embargo britannique était levé, d'énormes quantités seraient expédiées d'ici en Angleterre.

"Il n'y a aucun doute que les pays européens sont dans l'absolu besoin de chaussures et de cuir, et si la paix était signée immédiatement, cela serait, à mon avis, un stimulant extraordinaire dans le commerce de

notre ligne tout particulièrement, et les prix actuels seraient maintenus et en certains articles peut-être augmentés. Il n'y a aucun doute que durant les deux premières années de la guerre, la production des chaussures au Canada a excédé la demande.

"L'année dernière, il y a eu un considérable recul. Cela était tout naturel, il fallait s'y attendre, et cela a eu un effet régulateur sur le marché."

La Ames-Holden-McCready Company, dit:—

"Quand toutes les conditions réunies sont considérées, il n'y a aucune raison pour s'attendre à ce que le prix des chaussures soit sujet à aucun changement matériel durant quelques mois encore.

"Les faits importants des conditions du marché présent, sur lesquels on peut baser cette assertion sont les suivants:—Le marché des peaux est pour l'instant en baisse et inactif, mais c'est là une condition normale à cette époque de l'année alors qu'une pauvre demande de peaux est toujours offerte à prix réduits. Il y a également un fait certain, c'est que les tanneurs offrent certaines qualités de cuirs avec une petite réduction de prix. Néanmoins, ils font ça depuis six mois, non parce qu'ils peuvent supporter de faire cela, mais parce qu'ils n'auraient pas un chiffre d'affaires suffisant, et qu'ils aimeraient mieux faire un profit moindre, et même pas de profit du tout, s'ils arrivaient à avoir des commandes en nombre suffisant pour laisser leurs ateliers ouverts. La raison de cet état de choses est clair et simple quand les faits sont connus.

"Durant l'année 1916, tout le monde, y compris les manufacturiers, les grossistes, et les détaillants achetaient au-delà de leurs besoins, sur un marché à la hausse. Ce mouvement d'achat considérable fut en lui-même un des facteurs qui poussa les prix des matériaux plus haut que les conditions actuelles ne pouvaient le justifier, mais le niveau élevé des prix fut atteint seulement lorsque les gros achats cessèrent, et très peu d'achats furent faits au prix fort.

"Depuis mars 1917, la réaction se produisit. Manufacturiers, grossistes et détaillants ont travaillé à l'aide de leurs gros stocks et n'ont fait comparativement que de maigres achats. Les détaillants ont acheté de considérables marchandises pour les ventes de printemps, mais ces marchandises proviendront facilement de l'énorme surplus de stock que les manufacturiers et les grossistes ont en magasin, et qu'ils ont vendu aux détaillants avant que le prix fort ne fut atteint. Il était inévitable que dans de telles conditions, la loi de l'offre et de la demande conserverait les prix des matières premières en-dessous de leurs propres niveaux, et c'est exactement ce qui est arrivé. Et c'est ainsi que pendant que les prix des peaux et des cuirs sont actuellement légèrement réduits, ils sont encore au-dessus du niveau auquel les chaussures sont vendues aujourd'hui.

"Une sérieuse attention de toutes les conditions réunies en ce moment indique que pendant quelques mois encore les prix des matériaux ne descendront presque pas de ce qu'ils sont aujourd'hui, le seul fort élément d'incertitude étant le cours de la guerre. La grande et toujours croissante demande de cuirs pour fins de guerre sera indubitablement la cause d'une hausse sur les semelles lourdes et les habits de cuir, avec un effet se produisant sur le prix de ces marchandises pour l'usage courant.

"La situation des cuirs légers est plus rassurante. On sait définitivement, qu'il y a en ce moment un bon ap-

provisionnement de peaux, et bien qu'il n'y ait pas de danger de pénurie pour un bon temps, il n'y a aucune raison pour s'attendre à une baisse de prix. Le grand surplus de stock dans les matériaux accumulés par les manufacturiers, les grossistes et les détaillants, en 1916, est pratiquement bas, en général. Les manufacturiers obligés d'acheter maintenant des matériaux pour leur ligne d'automne. La demande de peaux et autres matériaux, va de ce fait revenir bientôt à des bases normales.

Voici les faits tels que nous les constatons aujourd'hui.

d'hui. Il ne serait cependant pas prudent de regarder trop loin en avant. Les conditions dépendent trop largement du cours de la guerre. La ligne de conduite de cette compagnie sera de marcher sur une base prudente et économique, afin de garder nos marchandises à des prix aussi bas que possible et de les remplacer souvent. Nous recommandons la même conduite à nos clients en leur donnant l'assurance que toutes nos grandes ressources et notre assortiment seront, à n'importe quel moment, à leur disposition.

L'ANNONCE QUE DOIT FAIRE LE PETIT MARCHAND DE CHAUSSURES

Conférence faite aux Détaillants de Chaussures le 13 mars dernier par Charles Holmes, de l'Agence Canadienne de Publicité

Bien que cette conférence s'adresse spécialement aux marchands de chaussures, les principes qui sont expliqués peuvent s'appliquer à tous les petits commerces.

Il est oiseux de dire à des hommes d'affaires que cela paie d'annoncer. L'annonce est la plus grande force créatrice que l'on puisse employer dans les affaires. Tous, nous en sommes convaincus. Pratiquement tous les détaillants de chaussures qui ont atteint le succès et qui sont à la tête de ce genre de commerce aujourd'hui, doivent leur succès en partie à l'usage judicieux qu'ils ont su faire de l'encre d'imprimerie.

Ce n'est donc pas à ceux-ci que je veux faire un sermon sur la publicité, mais au petit détaillant dont le magasin n'est pas situé sur les grandes artères commerciales et qui est convaincu qu'il n'a pas les moyens de dépenser son argent pour la publicité.

A ces petits marchands, je dirai que l'agence de renseignements commerciaux Bradstreet, a établi le fait que 84 pour cent des faillites dans le commerce de chaussures était représenté par des marchands qui n'annonçaient pas.

Ce seul fait devrait les faire réfléchir et sérieusement.

La véritable raison qui fait qu'un marchand s'imaginer qu'il n'a pas les moyens d'annoncer, c'est qu'il ne comprend pas ce qu'est l'annonce, dans son sens le plus large. Il voit l'annonce bien typographiée et bien illustrée du magasin à rayons ou du grand magasin de chaussures, offrant des quantités d'occasions et il abandonne la partie, décidant de se blottir derrière son comptoir pour attendre les quelques clients de son voisinage, qui ne se rendront pas aux grands magasins du bas de la ville pour y faire leurs achats.

Il n'y a pas un commerce — à commencer par la vente de pistaches au coin des rues, pour arriver à l'exploitation de la grande maison riche à millions — qui ne puisse augmenter ses affaires.

C'est une des règles fondamentales du succès en affaires que chaque magasin devrait consacrer de un à un et demi pour cent de son chiffre annuel de ventes pour de l'annonce sous une forme ou une autre — je dis "sous une forme ou une autre" à dessein, parce que la plupart des détaillants ne peuvent concevoir

l'annonce que sous la forme de publicité dans les journaux. Or, par annonce, j'entends l'annonce sous toutes ses formes par les journaux, par l'étalage dans les vitrines, par le moyen de brochures, circulaires, enseignes, calendriers, etc.

Par exemple, un commerce dont les affaires annuelles s'élèvent à \$15,000, devrait, d'après ces données, consacrer de \$150.00 à \$225.00 à l'annonce sous une forme ou sous une autre.

Il est évident que si le montant du pourcentage des ventes consacré à la publicité est plus élevé, les résultats qu'elle produira seront proportionnellement plus élevés, pourvu que votre annonce soit persévérante — l'annonce occasionnelle, si volumineuse qu'elle soit, ne donne jamais de résultats satisfaisants. Il vaut donc mieux que le petit détaillant décide quelle proportion de ses ventes de l'an dernier, il désire consacrer à la publicité durant cette année et qu'il divise son budget de façon à ce qu'il couvre les douze mois à venir. Il ne doit pas se laisser tenter par le solliciteur d'annonce ou le vendeur des imprimés de se départir de la règle qu'il se sera faite au commencement de son année d'affaires. Plusieurs petits marchands ont vu leurs petits commerces se développer en adoptant ce principe de n'augmenter leur budget de publicité qu'en proportion de l'augmentation de leur chiffre d'affaires.

Comment diviser votre budget de publicité — voilà le second problème qui vous confronte.

Naturellement, la première considération qui entre en ligne de compte, c'est la situation du magasin. S'il est établi dans une localité dont la population est clairsemée et qu'il ne puisse offrir des occasions si exceptionnelles qu'elles suffisent à attirer les gens en dehors des sentiers battus jusqu'à la porte de ce magasin — il sera à l'avantage de son propriétaire de ne pas faire de publicité dans les journaux, puisque la majeure partie de la circulation des journaux ne lui serait d'aucune utilité.

Par contre, si votre magasin est situé dans un quartier où la population est dense, vous devrez découvrir quel est le journal qui est le plus lu par les gens que vous êtes le plus apte à attirer à votre établissement, puis consacrer une partie de votre budget de publicité, — la moitié ou le quart — à l'annonce dans ce journal.

Quand vous décidez de vous servir des journaux, vous ne devez pas vous imaginer qu'il faut vous servir de grands espaces, par crainte qu'une petite annonce soit perdue dans un journal qui en contient un grand nombre de grandes. N'oubliez pas que s'il en était ainsi, il s'ensuivrait que votre petit magasin établi dans une ville qui compte un grand nombre de grands magasins, serait également perdu dans la masse.

J'ai découpé dans des journaux de Boston et New-York, qui, comme vous le savez, contiennent beaucoup plus de grandes annonces que nos journaux de Montréal, quelques toutes petites mais très bonnes annonces de magasins de chaussures. Hanan à New York et Dalsimer à Boston, sont aujourd'hui des magasins considérables, cependant ils ne se servent pas de grands espaces.

Dans la plupart des journaux américains, on trouve un nombre considérable de petites annonces qui attirent l'attention beaucoup plus que leurs dimensions ne semblent le justifier. La raison en est que le petit détaillant choisit un ou deux articles—pas plus—les décrit brièvement puis en donne le prix. Il ne fait pas montre de beaucoup de talent ou d'habileté, mais son texte est rempli du gros bon sens que déploie ce même marchand quand il parle de sa marchandise à son client, au comptoir.

Rédigée de cette façon, la petite annonce a une saveur de gros bon sens qui intéresse les gens. Plus d'un commerce petit et obscur à ses débuts a atteint la renommée—et est devenu grand en annonçant de cette façon.

L'absence des petites annonces comme celles que je viens de décrire, des colonnes de nos journaux de Montréal est due entièrement aux méthodes fautives de sollicitation en vogue dans leurs bureaux. La valeur d'un solliciteur de copies d'annonce est déterminée par la quantité de lignes d'annonces qu'il apporte à son journal. Il en résulte que le solliciteur pousse le petit marchand à se servir de grands espaces quand il n'a pas les moyens de faire de la grande publicité. Si un spécialiste était chargé de cette clientèle spéciale et que la valeur de cet homme pour le journal soit déterminée non pas par l'importance de la copie qu'il apporte, mais le nombre de petits commerçants qu'il incite à faire de la petite publicité, ce solliciteur réaliserait vite que le petit détaillant doit compter sur des résultats immédiats de son annonce pour assurer son pain quotidien et qu'il doit voir son argent lui revenir presque aussitôt après qu'il l'a placé dans la publicité — car il n'a pas les moyens de faire de l'annonce spéculative, il lui faut des ventes immédiates.

Bien que, dans cette étude, j'aie placé l'annonce des journaux en tête des moyens de publicité, elle n'est pas à la place réelle qu'elle doit occuper dans l'ordre où un petit commerçant doit faire de l'annonce. Si j'en ai parlé avant d'aborder toutes les autres formes de publicité, c'est parce que quand on parle publicité, la pensée se porte instinctivement à l'annonce des journaux. Comme question de fait, le marchand qui ne dispose que d'un petit budget de publicité, doit commencer à annoncer à l'individu et finir par annoncer au public — il n'a pas les moyens, au début, de faire de l'annonce générale, il doit concentrer ses efforts pour atteindre une certaine classe spéciale de gens et la méthode qui lui permet de le faire s'appelle l'annonce directe.

L'annonce directe vient d'abord, parce qu'elle atteint les individus dont les noms peuvent être choisis

avec soin — c'est donc la méthode la plus économique pour le petit commerçant.

Le premier pas dans l'organisation d'une campagne de publicité directe, c'est la préparation de la liste de clients actuels et des clients en perspective. Cette liste est aussi essentielle à la bonne direction d'un commerce, petit ou grand, que le sont les livres de comptes d'une maison. Elle peut causer une expansion considérable du commerce d'une maison et ce à peu de frais.

Il y a plusieurs moyens de commencer l'établissement d'une telle liste et il n'est pas un seul moyen qui puisse s'appliquer à tous les commerces. Cependant un bon commencement est essentiel et la liste demande une surveillance constante si l'on veut en conserver l'utilité.

Une méthode bien ordinaire et qui est excellente pour commencer cette liste est de faire une compilation des noms et adresses de clients auxquels vous avez livré des marchandises durant l'année. Vous avez peut-être quelques clients auxquels vous faites crédit et dont les noms sont sur vos livres, voilà encore une source de noms à ajouter à votre liste. Quelques minutes de réflexion vous permettront de vous rappeler les noms de quelques clients qui achètent habituellement chez vous et qui paient comptant et emportent leurs paquets avec eux — ajoutez leurs noms à votre liste. Ces quelques sources bien ordinaires, vous permettent déjà d'établir le noyau d'une excellente liste de clients actuels et en perspective.

Ce premier travail accompli il reste à acheter un tiroir de fiches avec index alphabétique et à inscrire chaque nom sur une fiche. Le système de fiches est recommandé à cause de son coût minime, du temps qu'il permet d'économiser et de ses autres avantages qui sont reconnus de tous pour la conservation de listes alphabétiques, dont une des principales est de pouvoir changer un nom ou une adresse sans déranger les autres fiches. Ceci serait plus difficile et plus compliqué si la liste était faite dans un livre-index ou sur des feuillets détachés.

Le livre de téléphone peut vous fournir les noms d'autres gens de votre localité dont vous recherchez la clientèle — il en est de même pour l'almanach des adresses qui vous permet en même temps de retrouver les noms et adresses de clients dans vous avez oublié les initiales ou les adresses précises.

Puis, il y a les clubs, ou associations locales, qu'ils ne faut pas oublier. Dans chaque quartier il ya des clubs, associations, cercles, — sociaux ou religieux — dont nombre de membres pourraient acheter chez vous. Avec un peu de tact et parfois une légère compensation vous pouvez vous procurer des secrétaires la liste des noms et adresses de leurs collègues et vous procurer ainsi nombre de noms pour votre liste.

Naturellement, vous pourriez ajouter un ou deux autres noms presque chaque jour, si vous vous donnez la peine de vous assurer du nom et de l'adresse des clients qui visitent votre magasin pour la première fois. Il n'est pas du tout difficile de surmonter l'objection que peuvent avoir certaines gens de donner leur nom en leur disant que si vous voulez l'avoir, c'est dans le but de leur adresser, à l'occasion, un calendrier ou un article-réclame.

Une fois votre liste établie, vous devez voir à ce qu'elle soit maintenue en bon ordre. Il y a bien des moments de loisir au cours de la journée, pendant la-

quelle vous pouvez vous occuper des changements d'adresse, de l'addition de nouveaux noms et autre menu travail nécessaire pour que votre liste ne contienne que des noms "ACTIFS".

Fort naturellement une liste n'est utile qu'à condition qu'on s'en serve — et vous devez vous en servir à chaque occasion qui se présentera, telle que pour annoncer l'arrivée de marchandises nouvelles, l'organisation d'une vente spéciale, etc.

Les gens apprécient la courtoisie qu'on leur fait en s'adressant personnellement à eux. Ils se sentent flattés par le fait qu'ils sont avertis avant les autres de tel ou tel fait et se rendront à votre magasin avant même que votre concurrent ait réalisé ce qui les y a menés.

Mais vous devez vous servir de votre liste avec méthode. Envoyer une masse de circulaire, puis cesser d'en envoyer pendant un long espace de temps est un mauvais principe d'affaires.

Le marchand doit être décidé à se servir méthodiquement de sa liste.

Les résultats de l'annonce, de quelque genre qu'elle soit, sont cumulatifs — ils ne sont pas toujours évidents de suite, mais lorsqu'on persévère à faire de la publicité, on voit ses affaires s'accroître graduellement, mais constamment.

Si votre budget de publicité est restreint, vous devez vous contenter de l'envoi d'une lettre circulaire en simili-clavigraphie, disons quatre fois par an, à périodes fixes.

Cette lettre devrait avoir, autant que possible, l'apparence d'une lettre personnelle et son texte devrait également avoir le ton d'une lettre personnelle qu'il s'agisse de marchandises de la saison courante, ou d'un début de saison ou encore d'occasions spéciales. Le texte doit être court et à point relativement aux marchandises, à l'avantage d'un achat immédiat, à la valeur exceptionnelle des marchandises pour le prix. Toutes les marchandises de la saison peuvent à la rigueur être exploitées dans une même lettre, bien qu'il soit préférable de ne mettre en relief que deux ou trois "lignes" spéciales et de faire des rémarques générales au sujet des autres.

L'annoncier qui ne dispose que d'un petit budget peut renforcer l'effet de sa lettre circulaire en y ajoutant de jolis imprimés qu'il peut se procurer sans déboursier un sou, s'il est assez avisé pour tirer parti de la coopération que lui offrent maints manufacturiers pour aider la vente au détail des produits de leurs fabriques.

Chaque fois qu'un marchand achète des articles spéciaux, tels que des caoutchoucs, des cirages, des lacets, etc., il devrait insister pour que le fabricant lui fournisse une quantité de petites circulaires bilingues, faisant valoir les mérites dans ces articles. Dans la plupart des cas, les fabricants ont de ces imprimés en stock et seront heureux d'en envoyer une bonne quantité au marchand qui est assez progressiste pour en faire une distribution judicieuse.

Il est facile d'inclure quelques-uns de ces imprimés avec la lettre circulaire, qui sert de base à votre campagne de publicité directe, en ayant soin toutefois, d'étamper votre nom sur ces imprimés avec un timbre en caoutchouc. Ces imprimés sont généralement très jolis et fort bien faits et leur envoi n'ajoutera rien à vos frais de poste.

La grande majorité des fabricants et des grossistes sont enchantés de fournir des dépliantés ou circulaires qui peuvent être utiles aux détaillants. Malheureusement un grand nombre de ceux-ci ne font que peu d'efforts pour les distribuer et la grande majorité de ces imprimés finissent par être engouffrés par la fournaise de chauffage — bien que la fournaise ne soit pas précisément l'article requis pour pousser la vente de la chaussure au moyen des réclames qu'elle consomme.

Le marchand qui suit de près son commerce devrait se rendre compte qu'il a tout avantage à distribuer judicieusement des imprimés, car même si le fabricant bénéficie pour une large part de cette publicité, le détaillant n'en tire pas moins un certain profit.

Si son budget le lui permet, le détaillant peut aussi publier, à peu de frais, une petite brochure à Pâques et en octobre ou en novembre. Les fabricants lui fourniront les clichés nécessaires et si, par hasard, le détaillant voulait se procurer quelques vignettes spéciales, il pourra en obtenir au prix de 50 cents ou 75 cents chacune de n'importe laquelle des nombreuses maisons qui font une spécialité de la fourniture de clichés tout-faits.

La rédaction de lettres et circulaires embarrasse parfois le petit détaillant et, naturellement, il ne peut se payer le luxe d'employer les services d'un technicien de publicité.

Comme question de fait, la seule raison pour laquelle le petit détaillant s' imagine qu'il ne peut pas écrire ses propres annonces, c'est qu'il est sous la fausse impression qu'il doit se servir de phrases imagées et fleuries.

Chassez bien vite cette idée de votre cerveau. Les phrases pédantes et la littérature ampoulée font plus de tort que de bien à une annonce. Elles concentrent l'attention sur la façon dont les phrases sont construites plutôt que sur les marchandises que vous voulez vendre.

Il n'y a que trois arguments à employer pour intéresser les gens à vos marchandises — pourvu que ces marchandises répondent à un besoin actuel du lecteur. Le premier est la suggestion que l'article est offert à prix modique. Le second est qu'il est de qualité exceptionnellement bonne. Le troisième est que l'apparence, le style de l'article est fort attrayant.

Quand un marchand vend à son client au comptoir et qu'il s'efforce de le convaincre, il ne parle pas comme dans un livre et il n'essaie pas, non plus, de faire de l'humeur. Il mentionne le prix: convaincu que l'article est de bonne valeur, il s'efforce d'en convaincre l'acheteur. Puis, en quelques phrases, il décrit la qualité des matières premières, qui sont entrées dans la fabrication de cet article ou en quoi l'apparence de l'article est supérieur.

Une bonne annonce n'est qu'une condensation de ces trois éléments. Le prix doit entrer le premier en ligne de compte. Une annonce a peu de chance de donner de bons résultats si on omet de mentionner le ou les prix. Puis on doit donner brièvement quelques faits relatifs à la valeur de l'article — et finalement, dire quelques mots au sujet de son apparence.

Ces principes sont si simples, qu'aucun marchand n'a besoin de s'assurer les services d'un expert, une fois qu'il est maître de ces trois principes fondamentaux de l'annonce. Il lui suffit de jeter quelques mots sur un bout de papier et d'y dire ce qu'il dirait à un client au comptoir.

Si par suite de l'augmentation de votre commerce, votre budget de publicité s'accroît assez considérablement, au lieu d'envoyer quatre lettres circulaires par

année, envoyez-en six — une tous les deux mois — ou douze, une tous les mois ou encore faites faire des dépliants ou brochures un peu plus élaborés que ceux que vous employiez.

Il vout faut, cependant, conserver une partie de votre budget pour le traditionnel calendrier. Il y a une tendance de la part des pseudo-experts en publicité de rire de cette habitude traditionnelle de donner des calendriers, chaque année—bien que nombre de petits marchands ne fassent guère d'autre publicité que celle-là.

Quoique disent les théoriciens, le calendrier est un excellent medium de publicité et celui dont l'action est de plus longue durée.

Celui qui reçoit un calendrier attrayant, convenable, le place sur un des murs de son domicile — un emplacement d'annonce que vous ne pourriez acheter à aucun prix — et là durant 365 jours il reste, rappelant chaque jour à votre client votre nom et votre commerce.

Ceci, cependant, à la condition expresse, que votre calendrier soit à l'épreuve du panier aux déchets.

Si vous voulez assurer à votre calendrier un emplacement privilégié sur le mur de la maison de votre client, il doit être réellement beau, il doit avoir de réels mérites artistiques.

Un calendrier de piteuse mine vaut moins que rien du tout. L'offrir à un client, c'est l'insulter. Il vaut mieux dépenser quelques dollars de plus et acheter un calendrier qui vaille la peine d'être conservé — ces quelques dollars supplémentaires seront un excellent placement plutôt qu'une dépense additionnelle.

La distribution judicieuse du calendrier est un autre problème qu'il faut étudier. Durant les dernières fêtes, un de vos membres vint me trouver pour me demander conseil relativement à la meilleure manière de distribuer des calendriers, afin d'éviter le gaspillage.

Ce marchand est un homme de progrès, il avait une liste complète de sa clientèle et depuis longtemps il envoie chaque année, par messenger, un calendrier à chacun de ses clients. L'an dernier, il avait cependant reçu plusieurs plaintes que ses calendriers avaient été défraîchis ou brisés à leur livraison. Il désirait éviter la répétition de cet ennui, surtout par le fait que cette année son calendrier était dispendieux.

Je lui suggérai d'adresser une lettre à ses clients, les avisant qu'il donnait cette année, un calendrier d'une haute valeur artistique, et qu'il craignait de l'envoyer par messenger de peur qu'il ne soit abîmé en route et qu'en conséquence, il priait le client de bien vouloir passer au magasin où il lui remettrait personnellement le calendrier qui lui était réservé.

L'idée réussit à merveille. Les clients apprécèrent le fait que le marchand se souvenait d'eux et leur réservait une merveille chromo-lithographique et furent heureux de passer au magasin chercher le calendrier qui leur était destiné. Incidemment, cette visite procura au marchand l'occasion de faire plusieurs ventes qu'il n'aurait pas faites autrement. J'ajouterais que par l'emploi de cette méthode le marchand économisa sur la distribution de ses calendriers, les lettres ayant coûté moins cher de frais d'impression et de poste que n'eût coûté la distribution par messenger des calendriers.

Voilà une idée que d'autres peuvent avec avantage adopter. Il suffit d'un peu d'imagination pour en varier l'adaptation à l'infini, car il ne faudrait pas que

toutes les lettres des marchands de chaussures au sujet de leurs calendriers se ressemblaient!

Je pourrais continuer sur ce thème pendant des heures, si j'avais à étudier des cas individuels, au lieu de généraliser, comme je dois forcément le faire quand je parle à une assemblée comme celle-ci; mais je crois en avoir dit assez pour convaincre le petit marchand qu'il a les moyens d'annoncer — ou plutôt qu'il n'a pas les moyens de ne pas annoncer.

L'annonce est un placement, puisqu'elle produit des affaires nouvelles, qu'elle augmente le volume des affaires et les profits.

L'annonce n'est pas une dépense. L'homme qui considère l'annonce comme une dépense qu'il a peur de faire, qui est préjugé contre son usage, perd de l'argent en annonçant sans conviction.

L'homme qui considère l'annonce comme un placement et qui donne à ce placement toute l'attention voulue d'une judicieuse publicité lui donnera un rendement à intérêt composé — et même davantage.

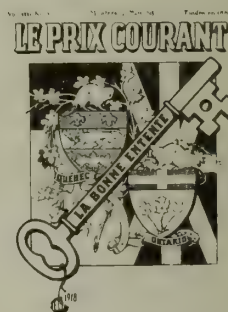
FEU M. MED. GAUTHIER

Le commerce de chaussures vient de perdre l'un de ses représentants les plus autorisés et les plus actifs. En effet, M. Médard Gauthier, voyageur de commerce représentant La Parisienne Shoe Company, Ltd., de Maisonneuve, est décédé subitement le 27 mars à l'âge de 53 ans.

"Le Prix Courant" offre à sa famille ses plus sincères condoléances.

NOUVELLES

On nous annonce de Plessisville, que la manufacture de chaussures et cuirs est en pleine activité de ce temps-ci, par suite de contrats importants reçus des départements de la milice et de la marine et un surcroît de commandes venant de différents jobbers.



**Voir à la Page 173 la continuation
des Articles de la Chaussure.**

Faits au*Canada*

Evolution des Caoutchoucs "Maltese Cross"

Une histoire intéressante de l'origine, du développement et du perfectionnement de cette célèbre marque de chaussures. Comment les claques "Maltese Cross" sont faites.

Avant l'arrivée de la chaussure en caoutchouc, il y a de cela un demi-siècle, les Canadiens n'avaient pour se protéger contre les rigueurs de leurs longs hivers et supporter l'inclémence des saisons de printemps et d'automne, que de lourdes chaussures huilées qui n'étaient pas à l'épreuve de l'eau.

Le cuir imperméable était pratiquement inconnu, l'ère du cuir travaillé au chrome n'étant encore ouverte.

Les premiers efforts de nos chercheurs pour obtenir de bonnes conditions avec des chaussures en caoutchouc pourraient faire sourire tant par la forme de la chaussure que par la tendance qu'elle avait à salir et à gommer tous les objets avec lesquels elle venait en contact.

La tentative avait produit, non seulement une chaussure d'apparence grossière, mais elle avait un tel inconvénient que l'usage général en fut incertain, pendant longtemps, surtout en ce qui concernait les chaussures en cuir de qualité supérieure.

Jusqu'à un certain point, ces essais imparfaits de chaussures à l'épreuve de l'eau remplirent leur but, en empêchant l'humidité, mais pour ceux qui regardaient le style et le fini comme tout-à-fait essentiels, elles ne furent pas très appréciées. Ce qui fit que pendant cinquante ans la production d'une seule fabrique fut plus que suffisante pour les besoins ou, au moins, pour les demandes de ce pays.

Avec le puissant développement que prit l'industrie de la chaussu-

re en caoutchouc aux Etats-Unis, dans la dernière décade de ce dix-neuvième siècle, encouragé spécialement par les nouvelles méthodes de travailler le caoutchouc, l'industrie de la chaussure en caoutchouc prit ici un nouvel essor.

En fait, le progrès accompli dans cette industrie, fut plus grand que dans toute la période précédente.

Ce fut à cette époque que feu M. H. D. Warren réalisa que le Canada, comme champ d'action, particulièrement adapté à ce genre de commerce, pourrait devenir un centre des meilleurs styles et de méthodes plus scientifiques, résolut d'organiser et de mettre en opération un département de chaussures de caoutchouc "up-to-date" de concert avec la manufacture "Gutta Percha and Rubber Co." de Toronto.

Le meilleur matériel que l'on put acheter et les ouvriers les plus experts que l'on put se procurer pour la production de cette classe de marchandises furent amenés des Etats-Unis et l'on se mit à l'oeuvre pour produire des chaussures de caoutchouc d'aussi bonne qualité que les meilleures marchandises fournies par les manufactures les plus grandes et les meilleures de l'autre côté des lignes.

Fut le Dr H. D. Warren qui était alors à la tête de l'entreprise, s'était associé avec un collaborateur enthousiaste, celui-là même qui est, actuellement, à la tête de la compagnie, M. Chas. N. Candee, un homme né et élevé dans les affaires de caoutchouc et qui s'occupa activement de mettre la marque "Maltese Cross" en vedette parmi les manufactures de caoutchouc de l'Amérique.

Il sut saisir le moment psychologique.

Jusqu'à cette époque, il y eut beaucoup de difficultés avec les marchandises manufacturées au Canada.

On se plaignait de la qualité du caoutchouc, du manque d'uniformité dans le fini et du peu d'élégance dans la forme.

La "Gutta Percha and Rubber Co." décida de remédier à ces défauts et elle refusa de livrer au commerce une seule paire de chaussures en caoutchouc avant d'être absolument certaine qu'elle fut parfaite, sous tous rapports.

La direction a cru, devant les échecs précédents, qu'il serait avantageux de suivre l'avis de Davy Crockett. "Assurez-vous que tout est correct, et, alors, allez de l'avant."

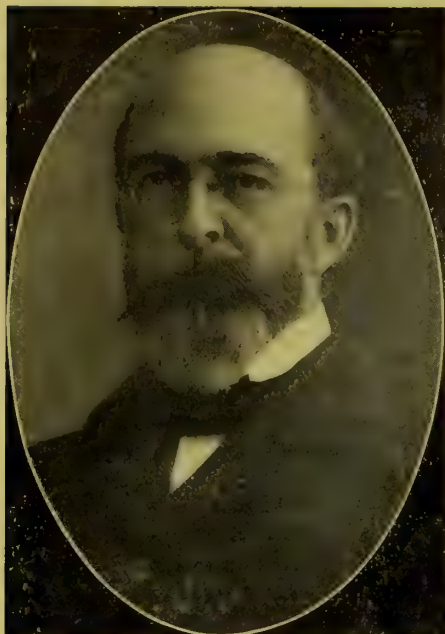
Les résultats depuis lors ont pleinement justifié cette politique; car depuis le premier jour où les marchandises portant la marque "Maltese Cross" ont été placées sur le marché canadien, elles n'ont jamais été refusées et elles ont toujours donné au Dominion le mérite d'avoir des chaussures en caoutchouc irréprochables.

Il y a eu des développements considérables qui se sont produits depuis que la compagnie a placé pour la première fois des marchandises sur le marché canadien.

Cette avance des nouvelles lignes sur les anciennes fut regardée à cette époque comme véritablement miraculeuse, mais il existe une différence énorme, aujourd'hui, entre ce qui faisait l'orgueil de la "Gutta Percha & Rubber Co.", en 1897 et les puissantes lignes que les agents de la Maltese Cross ont à placer devant les acheteurs en 1918.

Les mêmes conditions se retrouvent dans l'installation de la "Gutta Percha and Rubber Co." qui s'est développée d'une petite installation, à deux étages à une manufacture et ses dépendances, couvrant une étendue de sept acres.

Dans l'intervalle, les affaires de la compagnie ont augmenté par sauts et par bonds dans ses lignes et dans son volume d'affaires.



Feu H. D. WARREN,
1er président et fondateur

Cette situation, aussi bien que l'augmentation générale du marché et du commerce de la chaussure en caoutchouc au Canada, sont dues principalement à l'amélioration du caractère des marchandises et aux méthodes qui ont révolutionné la production grâce aux méthodes inaugurées, il y a vingt ans, par la "Gutta Percha and Rubber Co."

Maintenant, un mot ou deux sur les méthodes de production des caoutchoucs "Maltese Cross" intéressera non seulement ceux qui s'en servent, mais aussi tous ceux qui distribuent ces marchandises de premier ordre dans le pays.

Tout le monde est familier avec l'origine du "caoutchouc", ou caoutchouc brut, qui, jusque dernièrement, venait principalement de l'Amazone, dans le

Sud de l'Amérique ou du Congo, en Afrique, où il était recueilli par les naturels du pays et expédié sur le continent.

Les méthodes primitives des Indiens du Sud, qui récoltent laborieusement la sève du caoutchouc, la soignent par la fumée, y ajoutent, tantôt une pierre, tantôt un morceau de bois pour lui donner son poids et la transportent à travers les rivières jusqu'à la côte d'où le transport a lieu sur le continent, ont été l'objet de nombreuses descriptions par les voyageurs ou la base d'histoires plus ou moins sensationnelles.

Aujourd'hui, la plus grande partie du caoutchouc brut vient des plantations de Ceylan ou de la Malaisie où il est scientifiquement cultivé et récolté, garantissant un produit dégagé des impuretés et des imperfections du caoutchouc sauvage des tropiques.

La "Gutta Percha and Rubber, Limited," a mis en jeu son avenir, dès ses débuts, en usant des caoutchoucs de premier choix, posant en principe que rien n'est trop bon pour les caoutchoucs "Maltese Cross".

Acheter la meilleure matière que l'on peut avoir pour de l'argent a été le motto qui a placé ce produit aussi haut qu'il est aujourd'hui.

Un représentant du "Shoe and Leather Journal" a fait récemment un rapide voyage, à travers la manufacture de la compagnie, à Toronto, et sa description du progrès de sa production sera profitable à tous ceux qui sont appelés à expliquer les améliorations uniformes que les caoutchoucs "Maltese Cross" ont subies dès leur début jusqu'aux progrès réalisés actuellement. Comme il a déjà été déclaré, la fabrique, avec ses nombreux bâtiments destinés aux différents départements de manufacture du caoutchouc comprenant les appareils mécaniques, les courroies, les boyaux, les pneus d'automobile, etc., couvre plusieurs acres.

Bien qu'une visite à l'avance de ces départements, et un résumé des méthodes de production puissent être d'un grand intérêt pour nos lecteurs, pour démontrer les usages importants dans lesquels le caoutchouc est employé de nos jours, les merveilleux progrès chimiques et mécaniques qui ont été développés dans la production de ces différentes classes de marchandises, nous ne parlerons, pour maintenant, que de la manufacture de caoutchouc "Maltese Cross."

Nous suivrons les différentes étapes de sa production, depuis le caoutchouc brut, tel qu'il entre dans les différents ateliers, jusqu'à ce que les marchandises arrivent dans la salle d'emballage, prêtes à être expédiées.

Dans ces jours d'incertitude, en ce qui concerne l'approvisionnement et le transport, la question du stock brut est un problème sérieux.

Dans ces circonstances, les manufacturiers, qui désirent avoir un flot ininterrompu de production doivent se tenir considérablement de l'avant.

La "Gutta Percha and Rubber Co." possède un gros stock de caoutchouc brut, comprenant les plus fins Para et autres marques de l'Amérique du Sud, aussi bien que les meilleures des variétés cultivées.

Une des photographies accompagnant cette étude montre un petit coin de leur entrepôt de caoutchouc brut dans lequel il faut noter l'article de l'Amérique du Sud comme biscuit Para, tandis que dans un autre endroit



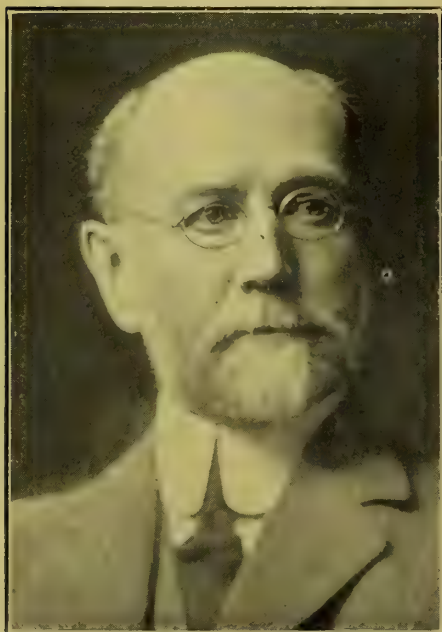
Feu le capitaine TRUMBULL WARREN,
ancien président, tué en France.

se trouvent les feuilles plates de Ceylan et autres variétés de caoutchouc brut.

Du magasin, le caoutchouc brut passe dans la salle de lavage où, après avoir été brisé, il passe dans des rouleaux plissés qui le séparent et le nettoient de toutes ses imperfections. Les Indiens du Sud ne sont pas scrupuleux d'ajouter à leurs profits, si possible, en ajoutant des substances étrangères dans les "biscuits", comme on appelle les boules de caoutchouc brut.

Après le lavage, le caoutchouc est passé au moulin dans des cylindres où il est mélangé avec les ingrédients composés qui le préparent à subir les procédés chimiques qui vont suivre.

Dans la salle des mélanges, le litharge, le soufre et autres ingrédients sont



CHARLES N. CANDEE,
président et gérant général.



R. H. GREENE,
secrétaire et gérant du département
des chaussures

ajoutés au caoutchouc, pour lui donner la consistance et la qualité nécessaires pour son adhérence et le préparer à la vulcanisation qui suit.

Le caoutchouc mélangé est passé à travers des cylindres chauds et pressé dans des plaques de l'épaisseur voulue pour les semelles et les tiges, ces plaques étant taillées sur des formes au département des coupeurs.

Une des illustrations montre la salle du séchage où toutes les matières qui doivent servir, avec le caoutchouc, dans la manufacture des appareils et des chaussures, doivent être strictement asséchés.

Dans tous ces matériaux, il y a une certaine dose d'humidité qui doit être enlevée et le coton ou autres matériaux sont donc passés à travers un



Un coin dans le magasin du caoutchouc brut.



Atelier de lavage du caoutchouc.

tube assécheur, tel que démontré dans l'illustration, le matériel sortant par l'autre côté, absolument sec.

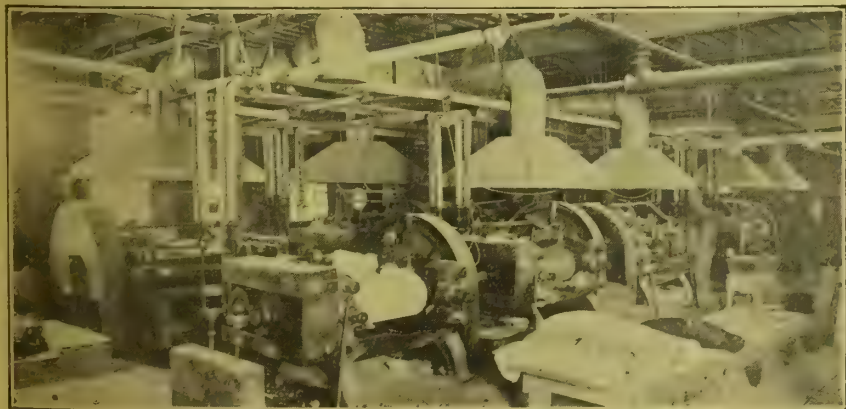
Les matériaux qui doivent servir, avec le caoutchouc, à la confection de la chaussure sont mélangés aux feuilles de caoutchouc en passant dans des cylindres. Ensuite, ces feuilles ainsi mélangées, sont envoyées au département des coupeurs.

Dans le département des coupeurs, comme on le voit dans nos illustrations, des ouvriers découpent les différentes parties des semelles et des tiges, qui doivent servir à la confection des chaussures en caoutchouc, bottes de bûcherons, etc.

Ces ouvriers deviennent très habiles et très rapides, avec leur couteau ils débitent une quantité étonnante de



Atelier de composition et de mélange.



Département des moulins

pièces de chaussures, par jour. Ces pièces sont mises en paquets, et envoyées à la cordonnerie. Dans l'un des ateliers de cordonnerie, on voit les ouvriers à l'ouvrage, confectionnant la chaussures de caoutchouc.

Les procédés sont entièrement différents de ceux des manufactures de chaussures de cuir, où les semelles intérieures sont clouées avec des pointes et où la chaussure est confectionnée par la piqure, la cheville, ou le clouage.

Aucune de ces opérations n'entre dans la confection des chaussures en caoutchouc. La doublure est faite d'une seule pièce et les différentes parties de la chaussure sont assemblées

par le moyen d'un ciment en caoutchouc, les joints sont repliés et caoutchoutés avec le plus grand soin, pour être certain qu'ils soient parfaitement ajustés.

L'atelier de cordonnerie pour les lignes de chaussures plus légères constitue un autre département plus grand que celui réservé au travail des chaussures lourdes. Dans ce département, l'ouvrage est, généralement, entièrement fait par des femmes et des filles. On peut voir plusieurs de celles-ci travaillant avec soin, aux différentes parties de la chaussure, qui sont assemblées, ensuite, à peu près de la même manière que pour les chaussures lourdes.

La plus grande attention et le plus grand soin doivent être exercés, pour obtenir un ajustage parfait entre les différentes parties.

Avec le développement marqué de l'industrie de la chaussure en caoutchouc, dans ces dernières années, il est survenu une énorme expansion de lignes. Nulle part cette expansion de production n'a été plus marquée que dans les marchandises sèches pour le tennis et le sport. Des centaines de ces lignes sont maintenant manufacturées dans les ateliers de chaussures en caoutchouc.

Les tiges pour chaussures et pour les lignes plus élégantes de chaussures en caoutchouc passent au département



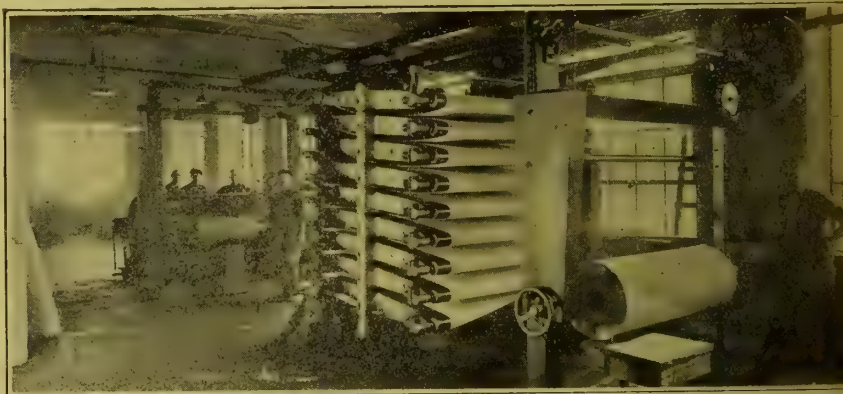
Section de l'atelier des cylindres



Section de l'atelier des cylindres

d'ajustage, qui occupe un étage de la fabrique de chaussures en caoutchouc. L'on aura une idée de l'étendue et de l'importance de ce département, par les illustrations ci-contre, qui donnent une idée très juste, non seulement du nombre d'ouvriers, mais de la vaste variété de machines en opération.

Toutes les installations que l'on trouve d'ordinaire dans les manufactures de chaussures "up-to-date" et quelques autres sont requises, aujourd'hui, pour fournir d'une façon parfaite les marchandises de la Marque "Maltese Cross", qui jouissent d'une si grande faveur, spécialement chez le beau sexe.



Les séchoirs



Atelier de coupage des tiges.

Les lignes ordinaires de chaussures en caoutchouc, lorsqu'elles sont finies dans l'atelier de cordonnerie, sont placées sur une large claie de métal et dirigées vers l'atelier de vernissage. Il y a quelques années, on avait coutume de mettre sécher les chaussures au soleil ou de les laisser sécher lentement, en plaçant les claies dans des salles chauffées à la vapeur, mais la demande est tellement grande de nos jours, que le séchage se fait maintenant par la vulcanisation ou les sècheurs à air-chaud.

Les procédés de vulcanisation prennent sept ou huit heures pour être complets et les chaussures ont alors ce vernis spécial qui caractérise la

chaussure en caoutchouc. Les marchandises plus lourdes, telles que les bottes de caoutchouc pour les hommes de chantiers, etc., sont toutes soumises au procédé du pressage, autrement dit "pressure cure." Les claies, au lieu d'être placées dans de vastes chambres hermétiquement closes dont l'air a été enlevé et remplacé par du gaz dioxyde de carbone. Quelquefois on se sert de la vapeur, mais l'objection à la vapeur, c'est qu'elle décolore les marchandises.

Pendant le traitement, la salle est tenue chaude par le moyen de la vapeur.

Le traitement par pression, comme on l'appelle, élimine la possibilité des défauts dans les marchandises, tels que les boursofflures et permet de terminer le travail en beaucoup moins de temps.

Habituellement, on termine ce travail en moins de dix-neuf minutes.



Atelier de coupage des semelles

Les marchandises sont alors mises en wagonnets et envoyées à la salle d'emballage, où elles sont placées dans différents départements, prêts à être placés dans les cartons. L'illustration qui accompagne l'une des sections du département d'emballage, donne quelque idée de l'énorme quantité de marchandises qui passent dans ce département, d'un jour à l'autre.

La "Gutta Percha and Rubber Co." manufacture tous ses propres cartons et nous voyons, dans l'une des illustrations, un coin de ce département, dans lequel se trouvent un grand nombre d'employés. La part du carton dans les affaires a pris tellement d'extension et compte tellement de difficultés, à cause du manque de maté-



Atelier de teinture des semelles



Atelier de pressage des talons.

riaux, que la plupart des compagnies de caoutchouc ont considéré l'opportunité, en raison de la dépense et de l'espace occupé, de mettre, seulement leurs lignes les plus fines dans les cartons.

On ne voit pas de raison pourquoi les bottes de bûcherons et autres lourdes chaussures en caoutchouc sont placées dans des boîtes de carton. La raison invoquée pour cela, il y a quelques années, que les chaussures collaient entre elles n'existe plus, aujourd'hui, maintenant que les marchandises sont si parfaites comme travail et fini. Au commencement de cette description, nous avons référé au fait qu'il n'entrait dans la confection des caout-

choucs de la "Maltese Cross" que de la matière de premier choix.

C'est exact, nonobstant le fait que pas le plus petit morceau de caoutchouc employé par cette compagnie n'est du caoutchouc de rebut ou manufacturé avec du caoutchouc de rebut. Cette compagnie a l'une des plus importantes usines de réfection que l'on puisse trouver en Amérique. De fait, cette usine est plus importante que celle des compagnies qui s'occupent spécialement de ce travail.

Pendant longtemps, le caoutchouc ayant servi une fois était rejeté en quantités considérables. Aujourd'hui le prix du vieux caoutchouc est tel qu'il est recueilli avec soin et trans-

porté aux usines de réfection, dans le but d'en extraire le matériel et de l'employer de nouveau.

Comme question de fait, il est certaines classes de rebuts de caoutchouc qui se prêtent à cette combinaison, et la nature du caoutchouc se prête à ce travail d'extraction et de reconstruction.

La "Gutta Percha and Rubber Co." a une manufacture de trois étages exclusivement réservée à cette industrie. Le caoutchouc de rebut est d'abord extrait avec soin et ensuite placé dans des machines qui le désagrègent complètement et le brisent en petites parcelles. Ces fragments sont ensuite passés à travers une machine qui ex-



Cordonnerie.

trait les produits métalliques que l'on peut trouver dans les caoutchoucs de rebut. De vastes aimants attirent les pièces de métaux, et pas une parcelle ne reste dans la masse qui est ensuite soumise à des traitements chimiques dans des cuves où la fibre est broyée et éliminée au moyen d'acides. La pâte est ensuite passée aux dévulcanisateurs, la fibre est éliminée, le soufre est dissous ainsi que les autres substances qui peuvent être mélangées avec le stock. Cette masse est ensuite passée dans des baquets dans lesquels on la délivre du sable en la barattant. Le caoutchouc ainsi délivré de produits étrangers, est passé dans les nettoyeurs et puis asséché et envoyé aux



Atelier d'ajustage des tiges.

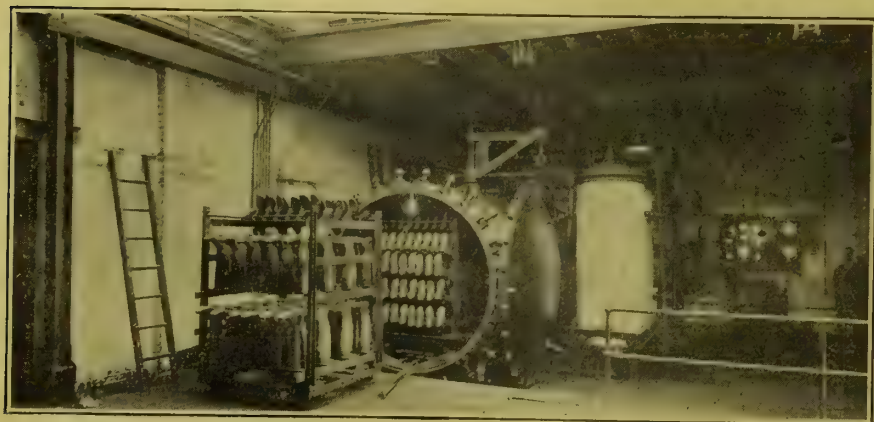


Cordonnerie un jour sans chaleur

moulins à caoutchouc. On prétend que, pour les semelles et usages similaires, un certain pourcentage de caoutchouc refait dans le mélange est de beaucoup supérieur au produit pur donnant une chaussure plus solide. Deux des illustrations montrent la production des célèbres semelles "Tenax" aussi bien que des talons faits par cette compagnie pour employer dans les manufactures de chaussures de cuir. Il a été démontré, sans le moindre doute que les qualités d'usage du "Tenax" aussi bien que sa résistance en font une substance très effective pour les semelles dans toutes les classes de chaussures. Le succès en est déjà remarquable au point que la compagnie éprouve de la difficulté à



Atelier de vernissage.



Chambres de pression

produire une quantité suffisante, pour répondre à la demande. Le département des talons a une très grande extension, comme on peut en juger par le grand nombre de machines à presser que l'on voit dans la gravure. La demande pour les talons "Maltese Cross" est égale à celle pour les chaussures en caoutchouc elles-mêmes.

Une chose qui frappe l'observateur qui parcourt la manufacture de la "Gutta Percha and Rubber Co.", plus que toute autre chose, c'est cette politique de ne pas épargner la dépense dans l'édifice, dans l'installation, dans les ouvriers ou les méthodes nécessaires afin d'obtenir les meilleurs résultats dans la valeur et la qualité des marchandises.

Les employés, depuis le surintendant jusqu'au plus jeune ouvrier, reconnaissent l'efficacité de la Marque "Maltese Cross" et sont pleins d'enthousiasme pour le succès de la "Maltese Cross".

Les caoutchoucs de la "Maltese Cross" sont de bons caoutchoucs, parce que non seulement ils sont composés des meilleurs matériaux et qu'ils sont travaillés par des ouvriers intelligents, mais que la production est sous le contrôle d'un exécutif qui a pour lui l'intelligence et l'esprit d'initiative, et qui est parfaitement organisé.

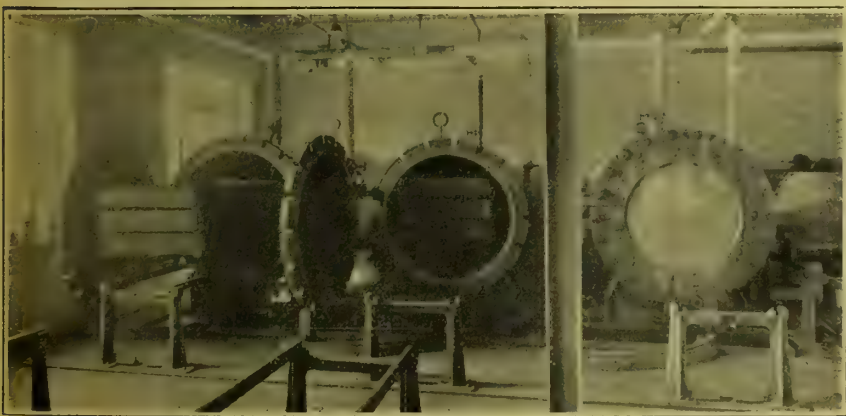


Atelier de cartonnage.

Comme d'habitude les lignes de la "Maltese Cross", pour la saison prochaine, comprennent les modèles les plus modernes en chaussures de caoutchouc. Les derniers patrons ont été remodelés, les vieilles formes favorites ont été gardées et beaucoup de celles-ci ont été changées. Les changements de style dans les chaussures de cuir, tiennent le manufacturier de chaussures en caoutchouc sur le quivive et ils sont si soudains qu'une provision adéquate de ces chaussures est impossible. La "Gutta Percha and



Une section du département de l'emballage



Les dévulcanisateurs

Rubber Co.", toutefois, peut être félicitée d'avoir pu couvrir la demande actuelle de chaussures fashionables pour hommes et pour femmes.

Parmi les nouvelles créations se trouve la "Vimy", une chaussure qui rencontre la demande pour une chaussure de fantaisie, avec une empeigne haute qui devra être d'une vente très populaire. Une autre nouvelle ligne pour les femmes, est appelée "Lucille". C'est une fine guêtre à "Croquet" avec le dessous en drap et boutons.

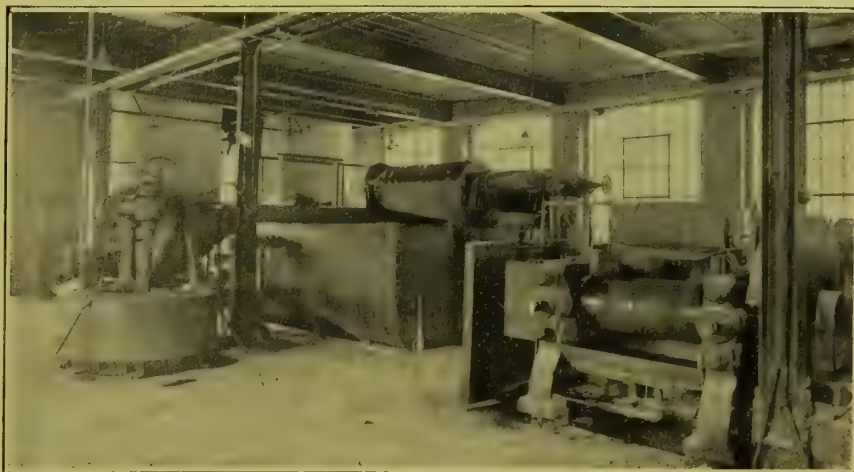
C'est un avantage sur l'"Excluder" ou guêtre à boutons ordinaires, l'empeigne en caoutchouc est plus haute

et elle est donc mieux adaptée pour protéger contre la neige et la boue.

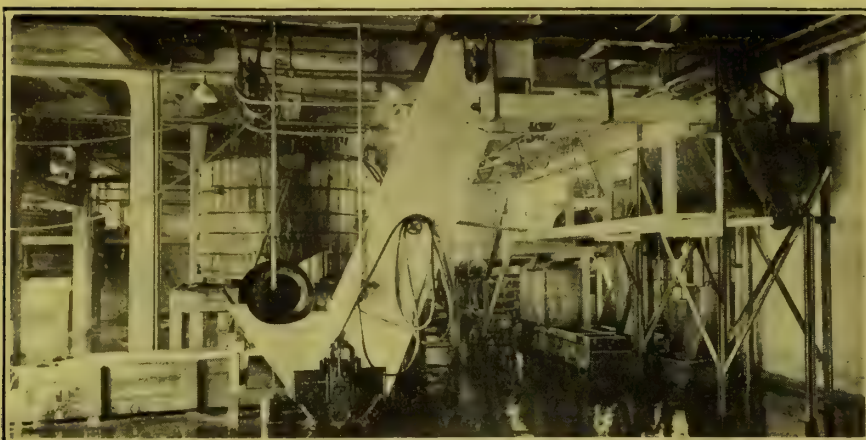
Les nouvelles lignes d'"Efficiency", chaussures blanches dans les chaussures d'hommes et de bûcherons, sont spécialement bonnes. Ces marchandises sont faites avec le meilleur caoutchouc et sont préparées pour résister à toutes les températures. Elles sont faites avec cinq et trois oeillets et comme leur nom l'indique, c'est le dernier mot du confortable dans cette classe de chaussures en caoutchouc. La chaussure blanche dans l'"Efficiency

line" est de belle apparence et a la qualité qui a valu sa renommée aux "Maltese Cross Rubbers." Le "Bushman", avec le dessus en couil imperméable blanc, boutons en couil et doubles bords disputent la popularité aux chaussures de cuir.

Le nouveau catalogue des lignes de la "Gutta Percha and Rubber Co.", est maintenant prêt et il sera mis dans les mains du commerce en même temps que le "Shoe and Leather Journal."



Département des cuves chimiques.



Département de réfection

Lundi
le 25 Fevrier, 1918

fut la date d'ouverture de la
nouvelle saison du caoutchouc.
Donnez vos commandes de Caout-
choucs Maltese Cross, à l'une des
maisons suivantes:

DISTRIBUTEURS DES "MALTESE CROSS"

W. B. HAMILTON SHOE CO., LIMITED	Toronto, Ont.
D. D. HAWTHORNE & CO.	Toronto, Ont.
J. D. KING CO., LIMITED	Toronto, Ont.
JOHN McPHERSON CO., LIMITED	Hamilton, Ont.
STERLING BROS., LIMITED	London, Ont.
J. A. JOHNSTON CO.,	Brockville Ont.
FEDERAL SHOE CO.	Ottawa, Ont.
C. STEPHENS CO., LIMITED	Collingwood, Ont.
BIGNELL & KNOX	Montréal, Qué.
THOMPSON SHOE CO., LIMITED	Montreal Que.
J. W. BOYER & CO.,	Victoria, N.B.
CANADA SHOE,	Montréal, Qué.
J. H. LAROCHELLE & FILS, LTEE	Québec, Qué.
J. H. BEGIN, ENREG.	Québec, Qué.
EASTERN TOWNSHIPS SHOE CO., LTD,	St. Hyacinthe, Qué.
WATERBURY & RISING, LIMITED,	St. Jean, N. B.
HUDSON'S BAY CO., POUR LE GROS,	Winnipeg, Man.
A. L. JOHNSON SHOE CO., LIMITED	Winnipeg, Man.
H. G. MIDDLETON, CO., LIMITED,	Winnipeg, Man.
A. McKILLOP & Co., LIMITED	Calgary, Alta.
DOWLING & CREELMAN	Brandon, Man.
MAYBEE'S LIMITED	Moose Jaw, Sask.
DAMER, LUMSDEN CO.	Vancouver, B.C.

Gutta Percha & Rubber Limited

TORONTO	HALIFAX
MONTREAL	OTTAWA
FORT WILLIAM	WINNIPEG
REGINA	SASKATOON
LETHBRIDGE	EDMONTON
CALGARY	VANCOUVER



Atelier de tamisage du département de réfection

Quelles que soient leurs sources d'approvisionnement, les marchands qui se tiennent renseignés au sujet de la production et de la distribution de la chaussure au Canada, considèrent la venue du voyageur de la maison *Ames Holden McCready* comme un des plus importants événements de la saison d'achat.

Il y a plusieurs bonnes raisons à cela:--

AMES HOLDEN MCCREADY est la plus grosse maison de chaussures du Canada. Environ 5,000 marchands, soit près de la moitié des détaillants de chaussures du Dominion, achètent et vendent les produits de cette maison.

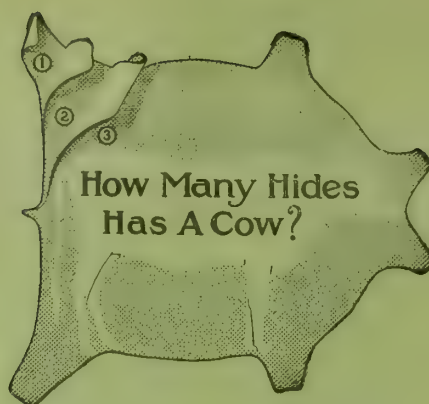
C'est la seule maison qui produise des lignes complètes pour hommes, femmes et enfants.

N'est-il par conséquent pas bien naturel que le commerce de chaussure du Canada prenne *Ames Holden McCready* comme type de comparaison, pour les styles et les valeurs?

Vous verrez que nos lignes pour l'AUTOMNE 1918 sont empreintes de la marque qui a été le roc sur lequel s'est édifiée notre supériorité dans le commerce de la chaussure.

Ames Holden McCready
Limited

122 rue Saint-Antoine, Montréal (P.Q.)



Cette gravure a fait réfléchir des millions de personnes

Une vache n'a qu'une peau, tous les arguments possibles ne peuvent faire qu'elle en ait plus. Mais le cuir est devenu si rare que cette seule peau a été séparée deux ou trois fois pour essayer de faire assez de cuir pour rencontrer la demande.

Mais les couches intérieures de cette peau ou les retailles ne sont pas satisfaisantes. Elles sont pulpeuses, molles et faciles à s'effriter ou à se déchirer. C'est pour prouver qu'une vache n'a réellement qu'une seule peau que nous nous servons de ce dessin.

C'est parce que la première couche, ou la couche de dessus de la peau est si dispendieuse et celles du dessous si insuffisantes que le "Fabrikoid" un succédané pour les "retailles de peau" est devenu si populaire.

Le Fabrikoid est employé pour recouvrir les chaises et les sofas, les sièges des voitures de chemins de fer, de théâtres et d'automobiles. Il est largement employé dans la confection des malles et des valises, sacs de voyage, etc.

On se sert aussi du Fabrikoid dans les maisons

pour couvrir les coussins, les écrans, les panneaux.

Il est fabriqué dans une grande variété de largeurs et de couleurs et c'est l'imitation exacte du véritable cuir. Il ne se déchire pas, est d'une apparence très jolie, est à l'épreuve de l'eau et ne se tache pas.

Il est prouvé par l'usage, que le Fabrikoid n'est pas seulement un succédané, économique et effectif du cuir, mais que c'est aussi l'un des matériaux les plus utiles qu'on ait jamais fabriqués.—

Pourquoi ne vendez-vous pas du Fabrikoid à vos clients?

Si vous voulez nous écrire, c'est avec le plus grand plaisir que nous demanderons à notre correspondant de vous faire voir une ligne complète de nos échantillons de Fabrikoid, de vous donner nos prix et conditions et de vous expliquer, en détail, le grand nombre d'usages auxquels vos clients pourront employer cet article. Nous attendons avec plaisir la réception de votre demande.



Du Pont Fabrikoid Company

Manufacture et Salles de Ventes

NEW TORONTO,

ONTARIO





*Une des
Manufactures
modernes
de chaussures
du Canada*

La manufacture dans laquelle sont fabriqués

Paris

(Welts pour hommes—McKays pour Dames)

Patricia

(Welts et Turns pour Dames)

Metropolitan

(McKays pour Dames—Welts pour Hommes)

Ces Marques Populaires sont connues au Canada, d'un océan à l'autre, pour leur **STYLE SPLENDIDE**, leur **JOLI FINI**, leur **QUALITE SUPERIEURE**, et leur **PRIX RAISONNABLE**, quatre caractéristiques qui font de la vente de la chaussure, un véritable plaisir—les caractéristiques qui veulent dire **SATISFACTION** pour le détaillant, aussi bien que pour l'acheteur.

Essayez notre **Excellent Service** de Livraison.

Daoust, Lalonde & Cie., Limitee
Montréal

Succursale—La Metropolitan Shoe Co., 91 rue Saint-Paul Ouest,
Montréal



Acme

Force,
Souplesse,
Confiance

Les semelles "Acme" ont fait un grand "pas" dans la faveur publique. L'augmentation merveilleuse de la demande le prouve.

En dehors du Pneu Dunlop "à Traction", il n'y a pas d'autre produit émanant de nos usines qui ait égalé la véritable fureur créée par l'avènement de l'Acme dans le Domaine de la Semelle.

Dans un champ aussi nouveau et aussi radical, on ne peut attribuer un succès aussi extraordinaire et aussi rapide, qu'à trois choses: la Force, la Souplesse et la Confiance.

La force des Semelles "Acme" qui use le cuir jusqu'à la corde.

La Souplesse des Semelles "Acme" qui en rend l'usage indispensable pour ceux qui recherchent la chaussure véritablement confortable.

La Confiance qu'on peut avoir dans les Semelles "Acme" si l'on considère la question des brisures, des déchirures et des crevasses.

Couleurs: Noir, Blanc, Tan. Fournies en feuilles 3-16'', 1-4'' et 5-16'' d'épaisseur pour fins de réparages.

Demandez l'"Acme" sur toutes vos commandes de chaussures.

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Ltd.

Bureau Principal et Manufactures, TORONTO

Succursales: Victoria, Vancouver, Edmonton, Calgary, Saskatoon, Régina, Winnipeg, London, Hamilton, Toronto, Ottawa, Montréal, Saint-Jean, Halifax.

Manufacturiers de Pneumatiques de premier ordre pour Automobiles, Camions-automobiles, Bicyclettes, Motocyclettes et Voitures; Courroies-caoutchouc de première qualité, Bourrelets, Tuyaux d'incendie, et Tuyaux en général, Manches drège, Equipement militaire, Nattes, Tuiles, Talons et Semelles, Ciments, Bourrelets de fer à cheval, Fournitures pour plombiers et pour Chemins de fer, Spécialités générales en caoutchouc.

JOBBERS

**Augmentez votre volume d'affaires
et vos profits, en vendant
notre chaussure**

Il y a un certain nombre de Jobbers dans des localités prospères qui trouveraient avantage à correspondre avec nous, à cette époque de l'année.

Jamais il n'y a eu un temps plus opportun et plus propice que celui présent pour considérer notre offre.

Les magasins de chaussures doivent absolument augmenter leur volume d'affaires. Il en est de même pour vous.

Les frais augmentent de plus en plus.

Les dépenses de magasin ont monté de façon importante et ne font que s'accroître encore, et le meilleur moyen de faire face à ces augmentations est de vendre des marchandises qui font rentrer l'argent et qui payent de bons profits nets.

C'EST CE QUI SE PRODUIT AVEC NOTRE LIGNE DE

**Chaussures en cuir pour dames,
et chaussures pour demoiselles,
enfants et bébés**

Nous avons l'organisation et l'expérience voulues pour la fabrication de chaussures.

Vous avez le débouché pour vendre aux détaillants.

Voulez-vous donc entrer en correspondance avec nous, et nous permettre de placer devant vos yeux notre magnifique ligne de chaussures, faite avec cette solidarité qui vous vaudra une clientèle et de plus grosses affaires.

Nous employons la meilleure qualité de matières premières et offrons aux Jobbers toutes facilités dans le choix des lignes qui conviennent le mieux à leur commerce.

C'est avec plaisir que nous vous montrerons nos échantillons et que nous vous donnerons nos cotations. Elles laissent une jolie marge de profit.

TOUS LES STYLES POPULAIRES

Envoyez-nous un mot.

Gagnon, Lachappelle & Hebert

55 rue Kent

Montréal



“LIFE-BUOY”

Une marque de Claques dont la qualité sort de l'ordinaire

Si vous n'avez pas encore donné votre commande d'automne pour vos claques, nous vous demanderions de ne pas manquer de voir un de nos vendeurs. Il se fera un plaisir de vous montrer notre série d'échantillons et il vous prouvera pourquoi les articles de la marque “Life-Buoy” sont les meilleurs que vous puissiez acheter pour la saison prochaine.

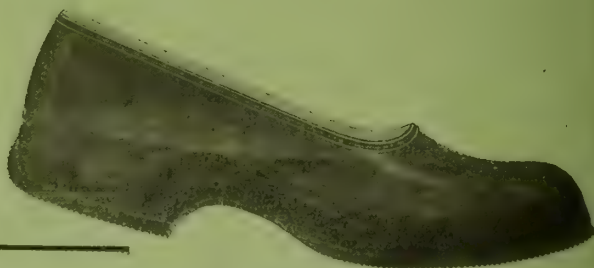
A l'avenir, notre entrepôt de Montréal et celui de Québec seront sous la direction personnelle de M. O. H. Hymmen, un homme favorablement connu de tous les marchands de chaussures de la province. C'est avec plaisir que nous vous fournirons tous les renseignements dont vous pourriez avoir besoin.


The Kaufman Rubber Co., Limited

**MONTREAL,
QUEBEC,**


- 310 rue Craig ouest
- 615 rue St-Valier

*Ecrivez à l'entrepôt
le plus près de chez vous.*





Le crédit
d'un
marchand
constitue
sa
richesse



**L'Oeuvre de la Mercantile Agency
:: de R. G. DUN & Co. ::**

Est précisément de compiler les informations exactes sur tous les commerçants et de faire ainsi leur réputation. : : : : :

Le crédit d'un marchand découle de la connaissance qu'ont les gens de sa personnalité, de ses affaires et de toute autre forme de sa prospérité. Le Livre de Cotation de R. G. DUN & CO., qui contient un million sept cent mille noms, est publié quatre fois par ans et comme sa dénomination l'indique, est principalement employé pour obtenir un renseignement immédiat quand il est nécessaire de prendre une prompte décision. En outre, le souscripteur bénéficie de tous les renseignements les plus récents et les plus détaillés qui figurent sur les fiches aux bureaux de R. G. DUN & CO., car on conçoit aisément que les changements journaliers qui s'opèrent dans les entreprises commerciales donnent naissance chaque jour à de nouvelles informations qui sont entrées précisément dans ces dossiers. : : : : :

Vous trouverez dans le Livre de Cotation de R. G. DUN & CO.

La cotation de tous les hommes

d'affaires et marchands du Canada

La limite de leur crédit

Leur genre de commerce

MERCANTILE AGENCY

R. G. DUN & CO.

ETABLIE EN 1841

T. H. FLETT

Gérant de District, - - MONTREAL

260 succursales dans les principales villes du monde, :: Bureaux canadiens: Toronto, Montréal, Ottawa, London, Québec, Halifax, Hamilton, Calgary, St. Jean, Winnipeg, Edmonton, Régina, Saskatoon, Moose Jaw, Vancouver, Victoria.

CO-OPERATION



LA CO-OPERATION

entre les deux Provinces est toute aussi nécessaire que la co-opération entre le manufacturier et le marchand. Lorsque vous achetez

Le Poli à chaussures “NUGGET”

Vous pouvez être assuré des avantages suivants

- 1o. De l'annonce du consommateur.
- 2o. De la meilleure qualité.
- 3o. De la satisfaction des clients.
- 4o. De profits substantiels.

R. E. BOYD & Cie., *Montréal*

Agents pour la Province de Québec.

THE NUGGET POLISH Co., Limited
TORONTO

Nous ne parlons pas seulement de servir—

Nous servons

On a bien souvent abusé du mot Service et, dans beaucoup de cas, il peut avoir perdu beaucoup de sa force et de sa signification.

Nous avons employé cette expression depuis de nombreuses années et, avec nous, cette expression a été plutôt augmentée que diminuée. Mais nous aimons cette expression 'Nous Servons' parce que c'est réellement ce que nous faisons.

Nous avons pour vous servir, un stock des plus importants et des plus soigneusement choisis dans lequel vous pouvez faire choix des marchandises qui se vendent le mieux dans chaque ligne que vous tenez et nous vous servons en ayant ces marchandises

En stock à notre entrepôt

d'où nous pouvons expédier vos ordres, gros ou petits, dans les 24 heures qui suivent la réception de votre commande.

Voilà comment nous vous servons.

James Robinson

Montréal



Balmoral, en Gun Metal.—No. 618

40 Lignes en Stock

Aujourd'hui, alors que, même les petits stock de chaussures, exigent un placement d'argent considérable, il devient prudent de s'en rapporter à notre **DEPARTEMENT DE CHAUSSURES EN STOCK.**

Nous promettons d'expédier les chaussures immédiatement, au reçu de votre commande.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour demander notre catalogue.

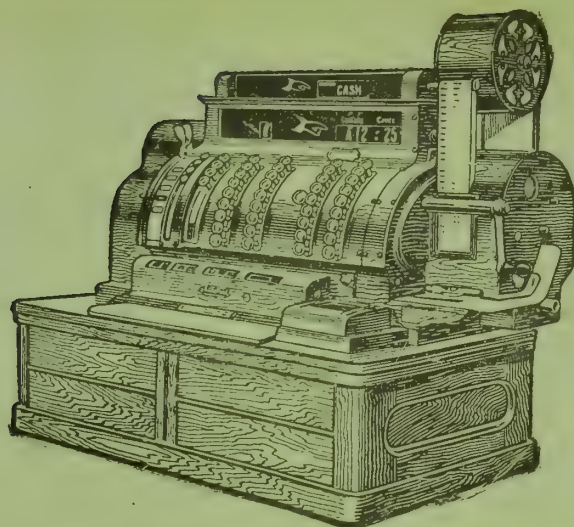
Notre Service est toujours rapide et efficace.

Slater Shoe Co., Limited

Etablie en 1869

Montréal,

Canada



La hausse des Prix attaque les Profits

Plus que jamais les marchands doivent protéger chaque centin de profit

LES MARCHANDS aujourd'hui ont à faire face à beaucoup de problèmes difficiles, dont le plus important est l'augmentation du coût de la marchandise.

Dans bien des cas il n'est pas facile de faire accepter cette hausse de prix au client.

Il s'ensuit que la marge de profit du marchand est diminuée.

Les marchands s'aperçoivent qu'une Caisse Enregistreuse Nationale leur apporte une aide efficace à la solution de ce problème sérieux.

Elle protège chaque centin de profit qu'ils peuvent réaliser.

Elle préserve leur profit en empêchant les pertes, en éliminant les erreurs dans le change, en enregistrant toutes les opérations de caisse.

Elle réduit toute dépense superflue en rendant les employés plus efficaces, en activant le service du magasin, en réduisant le nombre des employés et les livraisons à faire.

Elle soulage le marchand des détails et du souci lui donnant plus de temps pour s'occuper de ses achats et des problèmes du marché.

THE NATIONAL CASH REGISTER CO. OF
CANADA, LIMITED, TORONTO, ONT.

Veuillez m'envoyer tous les détails de votre dernier modèle de caisse enregistreuse et me dire comment elle m'aidera dans mon commerce.

Nom
Genre d'affaires
Adresse

**The National Cash
Register Co. of
Canada, Limited, Toronto.**

QUAND UN ARTICLE PORTE
CETTE MARQUE



***Vous pouvez avoir
Confiance en sa qualité***

United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited
MONTREAL, (P.Q.)

90 Rue Adelaïde Ouest,
Toronto

179 Rue King Ouest,
Kitchener

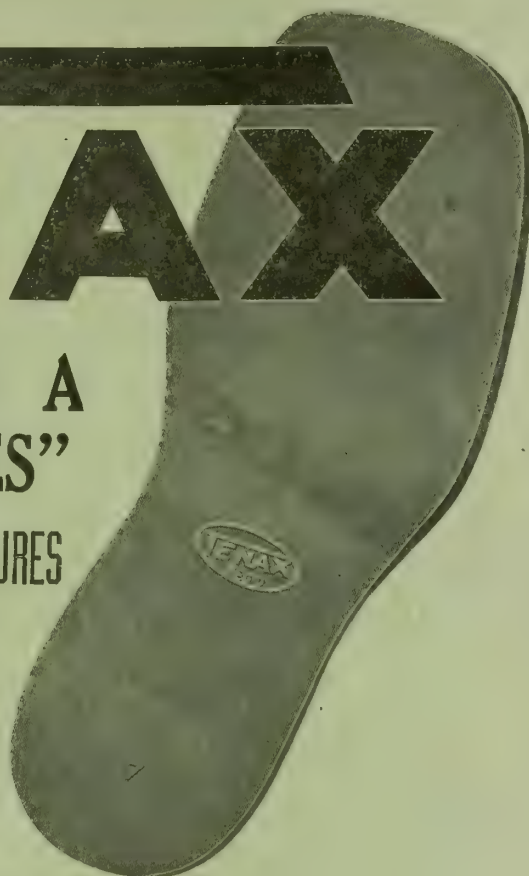
28 Rue Demers,
Québec

TENAX

**UNE SEMELLE QUI A
"FAIT SES PREUVES"**

**POUR LES MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES
POUR LES CORDONNIERS**

**Un Succédané du
Cuir qui lui est
Supérieur.**



Meilleur que le cuir sous tous rapports,—et meilleur marché.
Donne une plus longue durée et s'use uniformément — ne se
fendille pas.
Est imperméable, flexible et souple.
Assourdit la marche, ne "craque" et ne glisse pas.
Léger, à grain serré et résistant.

Tenax est Synonyme de Tenacité

Vendu en feuilles de l'épaisseur désirée pour tous les genres de semelles, noires ou jaunes. Semelles moulées, noires, jaunes et blanches pour hommes.

Fabrique par

Gutta Percha & Rubber, Limited
TORONTO, CANADA

Succursales:—Halifax, Montréal, Ottawa, Fort William, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Lethbridge, Calgary, Edmonton, Vancouver, Victoria.

La Compagnie des Cuirs et Chaussures de Plessisville, P.Q.

MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES DE TOUTES SORTES



En cuir à l'huile,
Cuir armé,
"Gun Metal",
"Boxcalf",
"Mahogany", etc.

**GOODYEAR,
MACKAY,
CHEVILLE,
STANSCREW,
LOOSENAIL.**

Echantillons et
Prix sur demande
Aucune commande à moins de 15 paires de chaque sorte.

Spécialités

Chaussures en cuir armé solide à l'épreuve de l'eau, semelles Viscol.

POUR HOMMES:

Pointures 6 à 10:

No 150 — TAN

No. 151 — NOIR



L. FRECHETTE, Président.

Pour Garçons

Pointures 1 à 5

No. 250 — TAN

No. 251 — NOIR



E. FOURNIER



POUR YOUTHS, POINTURES 11, 12, 13
No. 350-TAN — No 351, NOIR

Pour Gents

Pointures 8, 9, 10

No. 450 — TAN

No. 451 — NOIR

N'ayant pas de voyageurs régulièrement sur la route, les commandes par la malle recevront notre plus prompt attention.

La Compagnie des Cuirs et Chaussures de Plessisville, PLESSISVILLE, P.Q.

LA CHAUSSURE LADY BELLE

Démontre le progrès fait dans la production des
SUPERBES McKAYS POUR DAMES

Le STYLE---la VALEUR prouvent les avantages
de la Spécialité et d'une manufacture moderne.

La LADY BELLE sera un
bon actif pour votre magasin

THE LADY BELLE SHOE CO.,
LIMITED

KITCHENER, - - - ONTARIO

**Assurez-vous du Succès en 1918
en offrant à Vos Clients**

YAMASKA

La Chaussure Toute en Cuir

pour HOMMES, GARCONS, JEUNES GENS et PETITS MESSIEURS.

Ces chaussures qui méritent la confiance du public sont établies avec pour objet d'assurer au porteur la plus grande mesure possible de confort, un service durable et une bonne apparence.

Six de nos plus récents modèles sont en montre à présent à nos Salles d'échantillons de Montréal, chambre 14, Bâtisse La Patrie, (Représentant, M. Henri Martineau).



La Compagnie **J. A. & M. COTE**

ST-HYACINTHE - - - (QUEBEC)

Une appréciation rapide veut dire des ventes rapides

et le sous-vêtement Peerless
plaît et se vend à première vue

Nous avons de nombreux clients dans la province du Québec et nous le devons d'abord à la bonne qualité de nos articles, ensuite aux relations amicales que nous entretenons avec les commerçants de cette province, mettant tout en oeuvre pour leur faciliter les affaires et leur assurer un service cordial et efficace.



Représentants:

QUEBEC: — Ernest Hamel, 66 rue de
l'Eglise, Québec.

MONTREAL: — W. A. Kennedy, 201
immeuble Mappin Webb, Montréal.

The Peerless Underwear Co.

Limited

Hamilton

Ontario

Les connaissances que nous avons acquises à New-York pendant des années nous ont aidés à faire un succès de notre ligne, ici au Canada.

Les demandes augmentent toujours pour nos vêtements.

The Hutner Cloak Company

Spécialistes dans les

Manteaux pour jeunes filles et enfants.

439 Ouest rue King, Toronto, Ontario.

Pour votre Commerce de Bonneterie d'Hommes.

Une ligne d'un prix populaire et une
ligne de qualité un peu meilleure;
prix avantageux et profit.

MARATHON

(Enregistré)

Une chaussette pour hommes d'un prix bon marché correspondant au 80-80-80 pour femmes donc vous connaissez la valeur. Il y a de bonnes affaires pour vous dans cette ligne: c'est un article dont les ventes se répètent facilement. Bien tricoté, correctement teint et fini aussi soigneusement que les lignes les plus coûteuses.

Noir, tan et couleurs.

Une douzaine de paires à la boîte—chaque paire parfaite.

PEDESTRIAN

(Enregistré)

Cette ligne fait appel aux hommes difficiles. Elle est faite en beau fil de lisle doux, double épaisseur et constitue une magnifique chaussette. Cet article est un peu plus fin de qualité et d'un prix plus élevé que le Marathon. Prenez en stock cette marque et placez-la sur vos rayons et vous obtiendrez une bonne clientèle d'hommes.

Noir, tan et couleurs.

Une douzaine de paires à la boîte.

Commandez-en à votre Marchand de Gros.

The Chipman-Holton Knitting Co.
Limited

Les plus grands manufacturiers de bas du Canada

HAMILTON,

Manufactures à Hamilton et Welland (Ontario)

(ONARIO)

Seuls agents pour la vente:

E. H. WALSH & CO., Ltd., Toronto

Succursales:

MONTREAL ET WINNIPEG

CHAQUE PAIRE DE BAS EST PROTEGEE PAR CETTE MARQUE DE COMMERCE

SUNSHINE
HOSIERY
REGISTERED

La Maison des Articles de Dames



La plus grande manufacture du genre, au Canada.—Fondée, il y a quatorze ans.

LADIES WEAR LIMITED est la maison qui fabrique des Corsages, des Articles de Cou et des Sous-vêtements en soie de Première Qualité.

Cette maison si avantageusement connue du commerce est un gros importateur de Dentelles, Broderies, Voilettes, et Mouchoirs.

Si vous portez intérêt aux marchandises de Nouveauté qui augmenteront vos affaires, ne manquez pas de voir notre représentant ou de nous écrire. Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer quelqu'un avec notre ligne complète d'échantillons.

LADIES WEAR LIMITED

563 rue du Collège, TORONTO (Ont.)

W. F. GOFORTH,
Président.

J. SOULARD,
Représentant pour la Province de Québec.

Au Commerce:--

**ACHETER EN TEMPS,
C'EST ECONOMISER.**

Nous aimerions à vous suggérer que vous assortissiez votre stock à présent, et non pas que vous attendiez à plus tard, alors que les prix auront encore haussés. Notre stock, pour l'instant, est très important et nos valeurs sont excellentes. Ne différez pas, achetez à présent pour vos besoins actuels aussi bien que futurs. Vous, aussi bien que vos clients, en profiterez.



Bureau de Montréal

Bureau de Québec

Bâtisse du Herald.

77 rue Church, St-Roch, Qué.



John Macdonald & Co., Ltd.

Marchand de Nouveautés en gros.

TORONTO.



Un Gros Client

L'OUVRIER, fort de corps et de courage a aussi de forts besoins qu'il est capable de satisfaire.

Les Salopettes de Carhartt

attirent cet homme comme un aimant. Ce qu'il veut, c'est une ligne portant l'étiquette de garantie.

C'est pourquoi il demande

**Les Pantalons de
Travail Khaki
les Cotonnades
les Corduroys
et les Gants de Travail**

(en Mouton, Splits, et Peau de cheval)

Les Garçons et les Femmes sont aussi des travailleurs; prenez donc en stock

POUR GARCONS

**Knickers et Allovers
Khaki**

POUR DAMES

**Allovers et Slipovers
Khaki et Galatea**

**HAMILTON CARHARTT
Cotton Mills, Limited**

59 rue St-Pierre, MONTREAL (P.Q.)

TORONTO—LIVERPOOL—MONTREAL—VANCOUVER—WINNIPEG



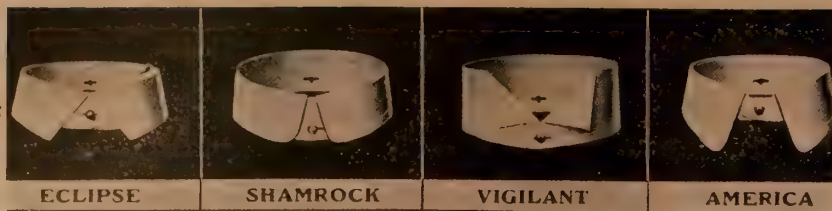
Tout Marchand Tailleur

qui est en difficulté au
sujet de la main-d'œuvre,
résoudra la question à
son avantage, en écri-
vant pour Prix de la
Façon et de la Garni-
ture à

The Campbell Mfg. Company
Limited
Montréal



Campbell's Clothing



Les Faux-cols et Manchettes

de la

Marque Challenge

avec leur apparence de toile ne peuvent être différenciés des faux-cols de toile de la qualité la plus fine.

Faits dans tous les bons styles à la mode. Garantis donner satisfaction à vos clients.

Prix: Faux-cols \$2.00 la douzaine

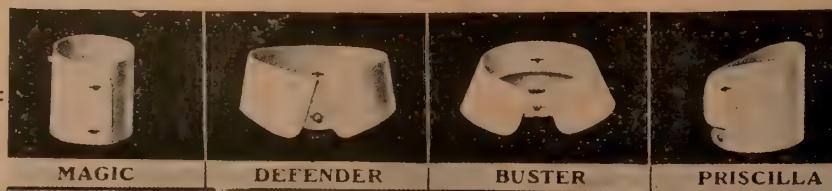
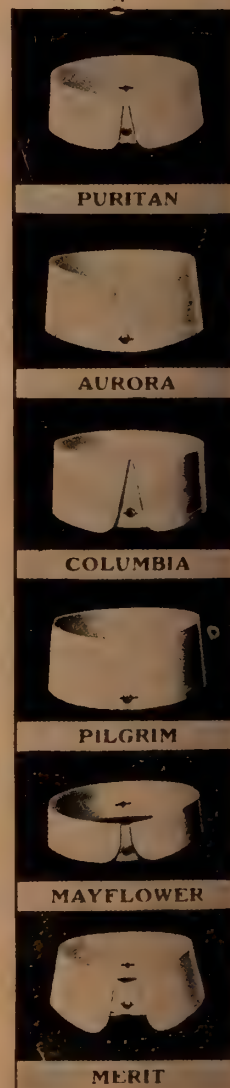
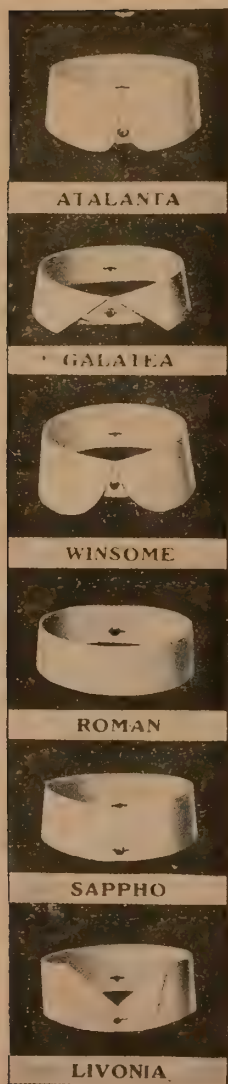
Manchettes \$4.00 la douzaine

Vendus par tous les meilleurs marchands de gros et entrepositaires.

THE ARLINGTON CO., OF CANADA, LIMITED
76 rue Bay TORONTO, (Ont.)

Succursale de Montréal: Bâtisse Read
45 rue St-Alexandre

Succursale de Winnipeg: Bâtisse Travellers
rue Bannatyne



Alphonse Racine, Limitée, Montréal

La Maison Cosmopolitaine

avec

Les plus gros Stocks.

14 Départements Complets.

Marchandises à la Verge, Coton, Toile, Soie et Laine.
Confections. Merceries pour dames et messieurs.
Garnitures de maison. Bas et Sous-Vêtements. Bimbeloterie et articles de fantaisie, etc. etc.

Nos Manufactures sont suffisamment remplies de
matières premières et accessoires pour l'exécution
de toutes commandes pour l'automne.

Chemises pour hommes et garçonnets, pour toutes
circonstances.

Salopettes, gilets de travail et pantalons.

Seuls manufacturiers des "Racine" chemises de travail.

" " des "Hero" chemises de toilette.

" " des "Strand" chemises de luxe.

Seuls distributeurs des salopettes "Life Saver".

Alphonse Racine, Limitée

60-80 Rue Saint-Paul Ouest, Montréal

Salles d'échantillons: Ottawa, Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, Sydney, N.E.

Manufactures: Rue Beaubien, Montréal, St-Denis, St-Hyacinthe.

POURQUOI

Ne pas toujours avoir un choix complet de pointures avec votre assortiment de casquettes?

Vous imposer le lourd fardeau d'un stock trop considérables?

Perdre des ventes par suite du fait qu'il vous manque certaines pointures?

QUAND VOUS POUVEZ ACHETER



la Casquette COOPER à trois pointures dans une, à l'épreuve du vent, seyant bien et confortable--qui ne vous coûtera pas plus cher que les casquettes ordinaires.

Cette caractéristique facilitera vos ventes et le client ne peut s'en passer--(Elle empêche le vent d'enlever sa coiffure.)

En donnant vos commandes essayez cette

Nouvelle Casquette 3 dans 1

Vous y gagnerez.

Seuls manufacturiers et détenteurs du brevet.

THE COOPER CAP CO.

Immeuble Cooper, TORONTO (Ont.)

Bretelles Brophey-Chester

Le tissu élastique employé dans la fabrication de cette marque de bretelles est le meilleur que l'on puisse trouver sur le marché. Il est tissé dans nos propres fabriques et nous apportons une attention toute spéciale à la qualité du fil de caoutchouc employé. Seul, le meilleur caoutchouc épais, frais taillé, est assez bon pour les Bretelles Brophey-Chester. Notre tissu élastique n'est pas tissé uniquement pour lui donner une belle apparence, mais plutôt pour assurer le plus long service au client. En conséquence, vous avez la certitude que vos clients seront satisfaits si vous leur vendez des Bretelles de la marque Brophey-Chester.

The Brophey Suspender Co., Ltd.

Bureau et fabrique:
472 rue Bathurst.

TORONTO

Salle d'exposition:
226 rue King Ouest.

PARAPLUIES-OMBRELLES-CANNES

Nous fabriquons pour le commerce de détail des parapluies pour hommes et dames en des qualités à bon marché, à prix moyens, et chers.

Nos parapluies sont fabriqués, soit pour valises, soit en formes ordinaires. Le parapluie de valise est très pratique quand on voyage, puisqu'il tient dans une valise de vingt-quatre pouces.

Nous montrons dès maintenant des en-tout-cas, pour dames et enfants, pour la prochaine saison.

THE BROPHEY UMBRELLA CO. LIMITED

266 RUE KING OUEST.

TORONTO.



Nous avons établi un rayon spécial consacré exclusivement à l'exécution des commandes reçues par la poste et attirons spécialement votre attention sur le soin et la promptitude que nous apportons à l'expédition de ces commandes.

Nous garantissons à nos clients qui mettront notre organisation à contribution, entière satisfaction et reprendrons volontiers, en cas d'erreur, toute marchandise qui ne serait pas conforme à l'article ordonné.

Résumé de nos RAYONS

RAYON A

Cotons Imprimés, Cotons Blancs et Jaunes, Couverts, Guingans, Denim, Flanelles, Flanellettes, Fils de Coton.

RAYON B

Serges, Draps, Etoffes, Beavers, Sealettes, Canavas, Doublures.

RAYON C

Etoffes à Robe, Velours, Mousselines, Linons, Salettes, Soies.

RAYON D

Rubans, Dentelles, Broderies, Boutons, Soutaches, Garnitures.

RAYON E

Bas pour Dames, Chaudails, Gants pour Dames, et Fillettes, Camisoles pour Dames et Fillettes.

RAYON F

Chaussettes, Pantalons, Manteaux, Chemises pour Hommes, Collets pour Hommes, Sous - Vêtements, Costumes de Bain, Salopettes, Bretelles, Chaudails, Gants pour Hommes, Laine à Tricoter et à repriser, Mocassins.

RAYON G

Bimbeloterie, Elastiques, Pipes, Bourses, Brosses, Miroirs, Drapeaux, Papeterie, Boutons à Ressort, Bijouterie, Harmonicas, Cordes pour Violons, Poupées, Parfumerie, Fil de Soie, Articles de Toilette, Articles en caoutchouc pour Pharmacie.

RAYON H

Prélarts, Tapis, Carpettes, Feutre, Toiles, Rideaux, Serviettes, Nappes, Couvre-pieds, Couvertures de laine et de coton.

RAYON K

Lingerie pour Dames, Collets pour Dames, Mouchoirs, Confection pour Dames et Fillettes, Corsets, Tabliers, Parapluies Imperméables.

P. P. MARTIN & CIE (limitée)

Fabricants et Marchands de Nouveautés

MAISON FONDÉE EN 1843

50 Rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL

Télép. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

OTTAWA, 166 RUE Sparke
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale

La plus grande maison du Canada
s'occupant exclusivement
de la fabrication des gants et
des mitaines de travail

VENTE EN GROS SEULEMENT

Waterloo Glove Mfg. Co.,
Waterloo, Ont.

AGENTS DE VENTE

JAMES CROIL & SON,
Immeuble St-Nicolas,
MONTREAL



Richard Roschman & Bro.,

Maison fondée en 1878

WATERLOO, - - ONT.

Manufacturiers de:

BOUTONS EN IVOIRE
BOUTONS EN ECAILLE
BOUTONS RECOUVERTS

Représentant pour l'Est du Canada:

W. L. HALDIMAND Jr.

11 rue Saint-Sacrement, MONTREAL

Une annonce qui intéressera le commerce du printemps

Notre représentant, M. Séguin, est sur la route, occupé à faire voir nos lignes de printemps d'articles de cou, de Nouveautés, de Robes en serge et en soie, nos Tissus lavables de fantaisie ainsi que nos plus nouvelles Blouses en soie, en Georgette et en Crêpe de Chine.

Toutes les commandes recevront notre prompte attention. Le plus joli choix.

R. D. Fairbairn Co., Limited

107 rue Simcoe, TORONTO

D421—Collet Jipsy en satin, \$13.50 la douzaine.

Longue boucle étroite en satin s'attachant tel que le montre la vignette ci-contre et produisant un effet très élégant. Autres lignes superbes de bonne vente:—

D503.—En soie japonaise de couleur, \$6.00 la douzaine.

D.452.—En soie messaline, doublée en soie japonaise, \$9.00 la douzaine.

D132.—En satin blanc, \$13.50 la douzaine.

La Mode Masculine



Dans le médaillon: Modèle sac à deux boutons avec revers en pointe pour gros homme. En haut, au centre: Modèle sac ordinaire à quatre boutons. A droite: Modèle sac à trois boutons avec devant arrondi. A gauche, en bas: Modèle sac à quatre boutons pour homme corpulent; fait pour boutonner avec le bouton du haut seulement. A droite: Modèle sac à trois boutons pour gros homme.



diante ou plus tard. Quand vous aurez vu ces échantillons vous serez forcés d'admettre que nous vous offrons de véritables valeurs en fait de confection pour hommes et garçonnets. Votre clientèle s'en apercevra et vous y gagnerez beaucoup.

Avant de faire vos achats pour l'hiver et l'automne prochains, voyez notre voyageur ou écrivez-nous. Nous ferons tout en notre pouvoir pour vous donner pleine et entière satisfaction.

Si Votre Clientèle Est Difficile

Vendez-lui les vêtements
tous faits de la

MANUFACTURE de HARDES
de
VICTORIAVILLE (P.Q.)

Le fait que nous apportons un soin extrême au fini de tous les détails de la confection de nos vêtements, quels que soient leurs prix, est une garantie de satisfaction pour vos clients.

Ces vêtements sont confectionnés à l'aide des machines les plus modernes et sous la surveillance immédiate de véritables experts. Le chef de notre fabrique a une expérience de 30 années dans cette ligne, ce qui est une garantie de bonne façon.

Nous confectionnons une ligne très variée de vêtements pour hommes et garçonnets. Nous faisons une spécialité de pantalons pour hommes.

Nos voyageurs vous feront voir un grand choix d'échantillons pour livraison immé-

LA MANUFACTURE DE HARDES DE VICTORIAVILLE
VICTORIAVILLE, (P. Q.)

Forsyth Kimmel Company Ltd.

La Maison du Bouton

Ivoire
Crochet
Verre
MétalNous montrons les articles les plus nouveaux et les meilleurs
pour votre**DEPARTEMENT DE BOUTONS**

Nos voyageurs vous rendront visite

Perle
Recouvert
Celluloïde
Garniture**Forsyth Kimmel Company Ltd.**

Kitchener, - Ontario

St. George**UNSHRINKABLE**
UNDERWEAR FOR MEN**St. George "Woolnap"**

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

The SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, Limited

OSHAWA (ONTARIO)

MODES EN GROS

Les Acheteurs d'articles pour chapeaux trouveront, en tous temps, un assortiment complet des créations et des modèles les plus nouveaux à notre succursale de Montréal:

17 rue Sainte-Hélène

où le commerce est invité à venir voir nos étalages.

Les commandes par correspondance sont promptement exécutées.

G. Goulding & Sons

Toronto

Montréal

-

-

Ottawa

-

-

Winnipeg

ENEZ CHEZ "BROCK"

LA CIE. W. R. BROCK LIMITEE
vous invite cordialement à venir
visiter fréquemment ses magasins
durant cette saison.

Nous avons encore plusieurs *vieux*
contrats avec des manufacturiers
des Pays Alliés, pour des marchan-
dises à venir aux *anciens prix* et
nous désirons vous faire participer
à nos prix.

The W. R. BROCK COMPANY, (Limited)

NOUVEAUTES EN GROS,

MONTREAL.

TORONTO.

CALGARY.

BRETELLES, JARRETELLES ET BRASSIERES

Nous fabriquons toutes les lignes populaires de bretelles--pour la toilette ou le travail.

Jarretelles à agrafes simples et doubles

Brassières en une grande variété.

THE
KITCHENER SUSPENDER CO.,
LIMITED

KITCHENER,

ONT.

LA MAISON POUR LES BOUTONS

TOUT EN FAIT DE BOUTONS

Boutons en ivoire

Boutons en écaille

Boutons en celluloid

Boutons faits au crochet

Boutons en métal

Boutons recouverts

Boutons en verre

Boutons en jais

Boutons en composition

Boutons en acier

Boutons en corne

Toujours la meilleure qualité. Livraison rapide.

Merchants Buttons Co.,
WATERLOO, ONT.

Le plus Nouveau



2006

Buste Emailé, couleur chair avec
Base 9 pouces, Nickelé ou Oxydé
et garanti

Demandez notre Nouveau Catalogue
Supplémentaire richement illustré

DELFOSSÉ & Cie

Seuls Manufacturiers de la Province
de Québec

247-249 Rue Craig Ouest
et 1 à 19 Rue Hermine

MONTREAL



472
Support pour
collet

*Toutes sortes
d'ouvrages
en Métal*



65
Support de Chemise

Dernier Modèle de New York



2014

Nous faisons ce buste seulement une grandeur
36 pouces. le plus parfait pour la coupe
du printemps

Nous réparons les têtes en cire



La Bonne Entente dans les fabriques Bob Long

Dans les deux grandes fabriques de Toronto, où se fabriquent en quantités de plus en plus considérables les Salopettes, les Chemises, les Gants, les Mocassins, et les articles tricotés Bob Long, des ouvriers de nationalité française, anglaise, écossaise ou irlandaise travaillent côte à côte dans la plus parfaite harmonie.

Ils constituent, pourrait-on dire, une véritable famille.

Bob Long dit ceci: "Les marchands français sont de bons clients pour moi; les ouvriers français ne cessent de vanter mes produits, et, pour rien au monde, je ne voudrais qu'il y ait la moindre préférence en faveur d'une race quelconque dans ma fabrique."

"Tout ce que je demande à mes ouvriers c'est qu'ils soient des unionistes avec des idéals comme ceux qui m'ont permis de créer ce commerce en moins de quatre ans. Personne mieux que le marchand canadien-français ne sait que les marchandises qui rapportent des profits doivent être de première qualité et vendues à des prix raisonnables. C'est là un précepte que vous devriez toujours mettre en pratique pour vous créer une clientèle.

Unissons-nous pour que 1918 établisse un record d'affaires.

Bob Long, président,

R. G. LONG & Co., LIMITED

Fabricants des Salopettes, Chemises, Gants, Mocassins et Articles tricotés Bob Long.

TORONTO,

CANADA.

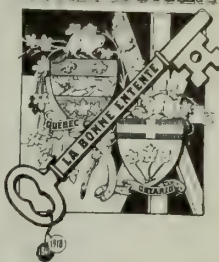
LE PRIX COURANT



Tissus et Nouveautés

SECTION DU "PRIX COURANT"

LE PRIX COURANT



VOL. XIX

MONTREAL, MARS 1918

No 3

Les Modes de Printemps et d'Été à New-York

Les dames prennent une sérieuse considération aux modes du printemps, et la saison de Pâques est celle où l'on s'intéresse aux mille détails de la toilette féminine.

Les dames ont supporté si longtemps le poids des vêtements d'hiver, pendant tant et tant de semaines, sans fin, qu'elles aspirent au moment où elles pourront avoir leurs vêtements plus légers.

Les marchandises fashionables en laine, en soie, en satin, de forme élégante, mais de couleur sobre, les manteaux et les capes sont des suggestions pour l'heureux temps où le soleil est plus chaud et où l'air est plus doux.

La soie et le satin sont largement employés dans la fabrication de ces nouveaux manteaux simples mais de très bon goût.

Les couleurs, à peu d'exception près continuent à être sobres et de nuances plutôt neutres. Elles reviennent à une intéressante reprise des couleurs sombres des puritains, les couleurs: gris, taupe, tan, beige, mastique, brun tabac et un gris vert indéfinissable.

Le noir, le bleu-marine et un gros bleu medium sont des teintes d'un caractère suffisamment discret pour être classées comme neutres.

Pour les matériaux employés, le satin pesant et souple, un satin souple mais bien cordé appelé indifféremment ficelle ou bengaline et une soie pesante est celle qui est la plus employée.

Les crêpes de soie sont bien employés, dans la confection de la plupart des types de manteaux.

La liste des lainages employés dans la confection des manteaux est d'une variété surprenante si l'on considère la rareté des matériaux.

Le drap délicat et léger est surtout dans les teintes de bleu.

Le velours de laine monopolise les plus indescriptibles des teintes neutres, le drap cheviot s'emploie dans les teintes bleu-marine, tan ou gris, le lainage de Jersey avec couleurs vives et le Delhi sont des couleurs nouvelles.

Il y a aussi le drap militaire, un autre drap dont on se sert beaucoup pour les manteaux chics.

L'un des manteaux les plus nouveaux est en satin noir avec une large garniture, en satin blanc Victoria qui va jusqu'au bouton du manteau, en avant, avec manchettes de satin blanc et une ceinture de jais sur fond de velours noir.

L'emploi des fourrures et des broderies est l'une des

plus intéressantes innovations des costumes de la saison printanière.

La broderie au plumetis en point de chaînette, mélangé avec un fil doré est en usage avec beaucoup de succès sur les manteaux en satin et en lainage.

Dans les étoffes de laine de couleur neutre, la broderie employée est habituellement dans les teintes sombres de la couleur de l'étoffe et d'un effet très simple, surtout lorsque l'on est appelé à se servir d'un fil d'or ou d'argent dans la broderie.

Les Capes ou Mantes

Les capes ou mantes qui sont toujours appelées à n'être portées que par un nombre restreint mais élégant de personnes, sont représentées par des modèles charmants, du type le plus simple.

Les pittoresques capes de Delhi en vert et tan sont des vêtements agréables pour le bord de la mer et la campagne.

Une cape inédite et attractive est faite en soie jersey couleur pourpre, garnie avec une large bordure de lainage castor dont est aussi fait l'immense collet avec des glands à chaque pointe.

Un manteau ajusté est en gabardine tan avec applique de cordonnet, en satin noir, au col et aux poignets. Le satin noir est employé pour les poches appliquées.

Un manteau "printanier" est fait en taffeta marin, avec effets Eton et un large collet en plaid.

Un treillis en gallon de soie couvre le devant de la veste.

Les costumes d'une seule pièce, les jaquettes et les costumes tailleur, aussi bien que les costumes à combinaisons sont en grande vogue ce printemps, lorsqu'une dame désire paraître bien habillée sans avoir l'ennui de porter plusieurs articles séparés.

La cape courte, au lieu du manteau, est très attractive. Elle se fait en jersey beige garni avec un étroit galon blanc.

Les manteaux semi-militaires avec ceinture de cuir en drap militaire sont aussi à la mode.

Il y en a avec double revers avec des applications au col et aux poches.

Dans les nouveaux dessins pour les manteaux et les costumes, le caractère militaire a été évité. Il semble que, dans la confection des costumes, on ait plutôt cherché à ménager la laine que dans les manteaux pour lesquels il y a de nombreuses combinaisons de matériaux et les basques sont assez étroites.



Jupe de printemps se faisant en gingham tan, bleu ou blanc. Garniture d'organdie. Blouse en crêpe Georgette avec soutache en soie ivoire.

Les costumes offrent un choix très nombreux et très attractif.

Il y a le style Boléro, le style Eton, le style tailleur et beaucoup de modèles de costumes sportifs qui ont tous leur cachet avec le genre gilet comme caractéristique.

Une jolie création est faite de gabardine rose, avec larges épaules, revers arrondis, petites poches dans la ceinture, un gilet de satin noir droit avec piqure, d'un caractère très sobre, la ceinture est rose et tan avec broderie sur fond noir.

Un autre costume est en tricotine tan avec jupe et veste de satin tan, le manteau est orné avec soutache de satin et broderie.

La jaquette est à revers, pouvant se boutonner des deux côtés.

Un costume est en gabardine tan avec onze rangées de galon, manteau non ajusté et cinq plis sur les côtés de la jupe, le taffetas marin est employé pour les épaules et le collet et les pans de la jupe sont doublés avec du taffetas marin.

Un costume en serge bleu marin consiste dans une veste avec col marin, étroite ceinture sur le gilet, la jupe est assez étroite comme il est d'usage avec les costumes de printemps.

Un nouveau costume en serge a une jupe faite comme un veston négligé avec ceinture, avec jolie garniture de boutons blancs.

Il y a un nombre indéfini de costumes irrésistibles dans la collection des modèles de printemps.

Les satins piqués sont une nouveauté qui a son nombre limité d'acheteurs.

Les vêtements avec chapeau et peut-être le réticule assortis sont très élégants.

La piqure fournit des dessins très artistiques, avec le galon, d'autres modèles ornés sont aussi très en vogue.

La broderie bulgare se fait dans des couleurs neutres.

On voit un joli vêtement de couleur beige avec col torpedo avec broderie bulgare.

On veut de plus en plus des modèles en foulard et les foulards chiffon et les voiles pour l'été.

Ils sont habituellement dans les styles taniques avec draperies et ornements de satin de Georgette ou d'organdie.

D'après les nouvelles de Paris, il y a eu tendance à quitter les styles non ajustés.

La jaquette de velours de satin, ou de quelque étoffe d'une seule couleur sera très en vogue.

On s'attend à ce que les costumes en taffetas soient très en demande plus tard, mais ils sont peu en vogue actuellement.

Pour les modèles en taffetas il y en a avec des combinaisons en taffetas, mais les plus intéressants sont ceux dans lesquels le taffetas est combiné avec la laine. Le taffetas bleu marin est combiné avec des applications de lainage et aussi du galon et de la soutache.

Les costumes de plage sont populaires cette année.

Il y a surtout un modèle en velours noir d'une seule pièce avec "bloomers" en satin cerise et boutons. Il y a aussi de longs glands de soie.

Un nouveau costume de satin noir est avec large broderie. Un autre costume en satin blanc est avec cape en soie.

Un costume de gingham avec rayures taffetas et ceinture de moire blanche le jupon et la cape sont aussi garnis en blanc.

LE RAYON DE LA COTONNADE DE LA MAISON BROCKS étale deux lots d'écoulement de tissus rayés à chemises qui devraient donner un joli profit à ses clients.

LE RAYON DE LA TOILE DE LA MAISON BROCKS attend, cette semaine, une grosse consignment de serviettes turques.

LES ACHETEURS DE LA MAISON BROCKS sont de retour d'Europe et des Etats-Unis où ils ont réussi à se procurer pour le commerce du printemps nombre de marchandises rares dans le moment.

L'INTERET EST TRES MARQUE POUR LES ROBES DE PRINTEMPS

Les robes ont joui d'un gros succès l'an passé et l'habitude prise par les dames de les acheter et de les porter provoquera encore une excellente demande pour le printemps prochain. Encore que les costumes soient de meilleure vente au printemps qu'en aucune autre saison, on verra que les robes et manteaux leur disputeront la faveur populaire cette année.

Quelles que soient les saisons, du moment que les robes sont admises par la mode et popularisées par la demande, les costumes, les jupes et les blouses ne sont pas d'aussi bonne vente, et lorsque ce sont les costumes qui sont populaires, les blouses et les jupes ainsi que les robes en souffrent fatalement or, il semble évident que les costumes ne reprendront pas le dessus avant deux ans d'ici. En conséquence, les robes tiendront la vedette.

Les robes en serge sont faites à nouveau dans de nombreux numéros variés et les bleus marine tiennent la première place en fait de couleurs. Quelques robes sont montrées en couleurs glaise, mastic, gris, peacock, brun, vert, vin et fumé, mais ces nuances ne sauraient supplanter le bleu-marine et le noir.

Des manifestations de rouge ou d'ivoire en garnitures de boutonnieres, ceintures, manchettes et doublures de cols se rencontrent.

Les corsages surplis avec cols châles ou surplis, effets de vestes montrant du satin ivoire ou autres soies de fantaisie, des manches plutôt étroites, la taille ne serrant pas le corps et haute, normale ou en effets allongés, tels sont les points saillants du corsage des robes. Les jupes, dans la grande majorité des cas se combinent avec le corsage en produisant encore une silhouette de ligne droite. Elles sont coupées droites et plutôt étroites. Elles sont presque toutes faites de deux verges de large et certaines sont plus étroites que cela. Une apparence plus ample est fréquemment obtenue, par la façon dont la jupe est attachée à la taille. Si les largeurs sont étroites et réunies en une toile longue, flottante, l'effet est presque volumineux. Si elles sont en pointes dans le haut et suivent les lignes du corps, on obtient une silhouette svelte et fuyante; ainsi on peut obtenir les effets les plus gracieux de drapés dans des notes différentes suivant la manière d'opérer. Lorsque les drapés sont coupés sur les côtés de la jupe, la tendance, à présent, est d'avoir les plis tombant vers le dos de la jupe, de manière à ce que les côtés droits soient maintenus. Quelque fois les coutures du côté sont tirées jusque derrière, de sorte que les cascades ne sont pas visibles de devant.

Les tuniques et les panneaux continuent à être de bonnes caractéristiques pour le printemps. Quelques-unes des nouvelles tuniques favorites sont en biais. Elles sont coupées soit avec les bords du haut et du bas, soit seulement le bord inférieur obliquant, et sont faites en plissures étroites accordéon à larges plis creux, ou posées en uni avec peut-être un très léger froncé.

Les taffetas, crêpe de Chine, Georgette, foulard et soies Habutai sont considérés comme de bons tissus pour la saison nouvelle. Les foulards ne devant pas être étalagés trop tôt, car c'est un tissu pour l'été et pour le plein air.

Un ou deux manufacturiers prétendent que les ro-

bes-manteaux seront de bonne vente au printemps, mais cette opinion n'a pas l'air de se généraliser et les acheteurs n'attachent guère d'importance à ce genre. On est plutôt d'avis que les robes-manteaux ne se vendront pas en quantité. Il ne faut pas confondre le manteau-robe et la robe-manteau. Le premier est ordinairement un manteau avec une tunique, ayant l'apparence d'un costume ou d'une robe de deux morceaux et est fait, dans la plupart des cas de taffetas et de satin. La robe-manteau, elle, semble être une robe d'une seule pièce en drap, en soie ou en jersey, qui boutonne du cou jusqu'au bord, en bas du devant.

Il y a une bonne demande pour les robes en jersey. Des styles élégants peuvent être vendus à meilleur marché que les robes en belle serge. Les modèles de printemps de robes en jersey montrent des couleurs attrayantes comme le Copenhague, le peacock, le bleu Pékin, le brun or, le brun foncé, le tan, le champagne, le gris, le vieux rose, le vert et le brique.

LES ARTICLES POUR LE COU

Les articles pour le cou ont atteint dans l'époque de Pâques un rôle égal à celui des articles de modistes. Cette année plus que jamais auparavant, le goût de la femme se montre dans le choix de ses articles pour le cou. En cette saison il est rare que les femmes les plus élégantes portent des articles pour le cou de grande valeur à moins que ce ne soient des articles en dentelle rare, faite à la main plutôt que des marchandises fabriquées.

La préférence est donnée à de jolis objets de fantaisie en soie et en satin, plus faciles à confectionner que les modèles en crêpe Georgette, et autres de l'an dernier.

Le seul type offert par toutes les fabriques d'articles pour le cou est la collerette-gilet.

Il y a une bonne demande dans cette ligne.

Dans le commerce canadien nous trouvons des articles en piqué, en faille, en soie, en satin, etc., etc. La façon des cols de ces articles sont légion: Il y a les cols matelots, les cols Eton, les cols Tuxedos, etc., etc.

Les couleurs qui paraissent le plus aux étalages des magasins pour ces articles sont les couleurs habituelles: vieux-rose, bleu-français, lavande, etc., le bleu-français est le plus en vogue.

Une nouveauté de la saison est la garniture sur les cols de satin.

Les revers en couleur sur les collets de satin sont d'un bon effet, aussi les collets en soie de fantaisie en ginghams ou en foulard avec revers de satin blanc.

Un joli modèle en satin gingham, genre gilet double, en satin bleu sera très apprécié. Dans les cols plats, plusieurs sont faits en taffetas blanc et dentelle.

SUR LA ROUTE

M. Ovide Hamel, représentant de La Maison Geo. H. Hess & Son Co., Limitée, marchands de Nouveautés, est actuellement sur la route avec les échantillons de l'automne et de l'hiver prochains. Les marchands trouveront avantage à sa visite.

LES FOURRURES



Modèle de manteau de printemps, fait en serge bleue; empiècement, plis et double ceinture.

UN BON CONSEIL

Personne n'ignore — les maris peut-être moins que tout autre! — que la mode est une grande capricieuse et qu'elle est toujours sujette à changer à n'importe quel moment et sans raison apparente. Nous avons eu maints exemples de cette fluctuation. Les marchands ne doivent donc pas se laisser prendre au dépourvu. Il leur faut sans cesse user de jugement dans leurs achats de **marchandise** et ne pas aliéner leur capital en s'assurant une trop grosse quantité d'articles exclusifs qui peuvent être fort en vogue pendant un certain temps et passer subitement à l'état de vieilles choses démodées.

C'est là un point très important qui peut résulter en une belle prospérité ou un lamentable fiasco.

LE RAYON DES TAPIS DE LA MAISON BROCKS — fait rapport qu'il y a une bonne demande pour les Douillettes de lit et que tous les autres articles d'ameublement sont très actifs.

Les dernières quotations dans les ventes de fourrures, à Saint-Louis et à New York, qui sont devenus les principaux marchés, pour les manufacturiers canadiens, depuis que ceux d'Europe sont pratiquement fermés à cause des difficultés de transport, indiquent qu'il n'y a aucune perspective d'une baisse dans les prix.

Dans presque toutes les lignes les ventes ont indiqué une tendance à des prix plus élevés.

Un rapport de New York dit: "Ces ventes ont établi une nouvelle base de prix qui, en vue de la réduction de la prise et des conditions prospères du pays en général nous paraît pleinement justifiée et indique que les prochaines ventes pourront atteindre aux prix les plus élevés."

On pourra voir le résultat de cette augmentation de prix dans les prix des marchandises manufacturées pour l'automne prochain.

Le renard n'indique pas une forte avance, mais le rat musqué est monté de 40 à 50 pour cent.

L'Opossum a peu de demandes, tandis que le loup est très en demande. A Saint-Louis, les marmottes ont monté de 50 pour cent, la martre japonaise de 40 pour cent, les écureuils de 60 pour cent.

Parmi les peaux qui ont marqué une avance de 30 à 35 pour cent, il faut noter le lynx, le loup, le renard, l'écureuil volant.

A New York, 400,000 peaux de rats musqués ont atteint une augmentation de 60 pour cent. Le renard bleu est de 20 pour cent plus élevé que ceux du Groenland.

Le marché de ces peaux a été très actif.

Les peaux de renard du Canada sont en excellente demande. Le renard gris a augmenté de 40 pour cent, le renard rouge, de 20 pour cent, le renard argenté, 15 pour cent. L'Hermine est augmentée de 25 pour cent.

L'un des plus importants manufacturiers du Canada parlant des marchés de Londres, qui, avant la guerre fixaient les conditions et faisaient les prix pour le Canada et les Etats-Unis déclare que, maintenant les ventes de Londres ne sont pas un criterium pour ce pays.

Autrefois, les plus gros acheteurs aux marchés de Londres étaient les Allemands et maintenant les prix sont contrôlés par la consommation continentale et le plus grand nombre des acheteurs est supprimé.

LES GANTS

Le commerce mondial des gants est dans une impasse dont il ne semble pas prêt de sortir. La France ne donne aucun prix pour ces marchandises pour l'automne prochain ou le printemps de 1919.

Les manufacturiers n'ont pas encore reçu leurs peaux pour remplir leurs commandes d'automne.

Le sort de l'approvisionnement est de plus en plus aux mains des manufacturiers canadiens et des Etats-Unis et ils ont la plus grande difficulté à obtenir les matières nécessaires pour répondre aux commandes.

Les manufacturiers de gants au Canada et aux Etats-Unis augmentent d'importance. Les gants de soie en couleur sont les plus en demande pour la saison de Pâques. Le Japon fait des efforts pour s'emparer du commerce de la ganterie.

LES CHAPEAUX POUR LA SAISON DE PAQUES

Le dernier mot des modes de Pâques

La température et les conditions générales peuvent difficilement être plus propices pour une excellente saison de modes qu'elles l'ont été en ces derniers temps.

Partout on a pris un vif intérêt aux marchandises de printemps.

La rude température de mars est une garantie que la saison des gros froids est terminée et que les chapeaux de printemps sont dans l'ordre.

Marchands de gros et acheteurs sont aussi d'opinion que la venue hâtive de Pâques va nous procurer deux bonnes saisons de modes, bien distinctes. Le public est anxieux d'acheter du nouveau pour Pâques mais il est trop de bonne heure pour acheter un chapeau convenable pour l'été.

Une autre condition favorable est l'augmentation caractéristique des garnitures de chapeaux, cette année.

Les acheteurs paient les prix demandés avec très peu d'objection.

Le commerce de détail montre que les clientes achètent les chapeaux garnis et paient les prix demandés.

Elles comprennent que l'augmentation des garnitures nécessite des prix plus élevés.

Il est plus difficile cette année pour les dames de garnir leurs chapeaux elles-mêmes que les années précédentes.

L'an passé lorsque le gros travail de la modiste consistait à placer sur une forme une bande de ruban, une plume ou un simple ornement, les dames pouvaient garnir leurs chapeaux chez elles et il était difficile de distinguer ces chapeaux de ceux exposés dans les vitrines.

Cette année, toutefois, l'on n'emploie pas une seule plume; il faut en employer plusieurs.

Si les plumes sont l'ornement principal il y en a de six à huit sur un chapeau; la garniture avec les rubans a toujours été le monopole des modistes de profession et cela se remarque cette saison plus que jamais avec les formes de chapeaux et le genre de garnitures.

Toutes ces raisons indiquent une excellente saison pour le commerce des modes.

Les plumes, comme garnitures, sont très à la mode, cette saison.

En même temps que la vogue est aux pailles luisantes, la plupart des plumes sont aussi glacées et laquées, ce qui leur donne un aspect de cuir verni. Il y a aussi une quantité de plumes d'autruche, d'oiseaux de Numidie, etc.

La grande nouveauté est la garniture en Vantour glycérimé. Il y en a de toutes couleurs, mais le noir est de meilleure vente.

Le ruban de cire se vend bien pour les chapeaux à porter de suite. Un autre développement de la forme en pointe est un nouveau galon appelé "podeupine". C'est quelque chose de semblable au galon chrysanthème. Ce galon se trouve dans les teintes pourpres, prunes, noires, bleues, etc.

Il y a aussi les chapeaux travaillés par nos propres soldats dans les hôpitaux de convalescents.

Ces hommes sont très fiers de leur joli travail en créant des modèles fashionables, qui sont le dernier cri de la mode pour les dames canadiennes "up-to-date" et les dames sont fières de cet art véritablement canadien.

Les turbans Hindous sont confectionnés avec du zaffra par des soldats et nous recevons maintenant des commandes.

Les grandeurs de feuillages et de fruits seront en bonne demande cette année au Canada et aux Etats-Unis. Les feuillages comme nouveautés sont glacés avec des effets très attrayants et la plupart des fruits sont faits en soie peinte ou en papier de riz glacé.

Cela fait un ornement très léger dont on peut user en quantité.

Quelques calottes de chapeau sont entièrement couvertes avec des cerises et des feuilles ou des feuilles seules et ce chapeau est très léger.

C'est l'opinion des marchands de gros et des acheteurs que les fleurs seront très en vogue cet été.

A Paris comme à New York, il y a un grand étalage de garnitures en fleurs.

Ces fleurs sont habituellement placées sur le dessus du chapeau et drapées avec des dentelles de Malines.

Un modèle, une forme en pointe, du printemps en paille vert chrysanthème est garni de roses de trois pouces dans des fouillis de dentelle de Malines.

Un joli petit chapeau en paille bleu électrique est garni de deux branches de raisins dans la teinte de la paille avec un ruban de faille bleu.

Un grand nombre de modèles très élégants sont garnis avec des fleurs.

Il y a des matériaux très attractifs pour les formes de chapeaux relevés. Les galons en petite paille étroits ou d'étroites bandes de satin sont disposées en croix, en barres, en rayures habituellement dans la même couleur que le chapeau ou avec une nuance formant un contraste délicat, la forme est bâtie en Georgette de Malines.

Dans les créations pour l'été, nous voyons dans le gros un charmant modèle pour jeunes filles. C'est un chapeau en batiste bleu pâle avec des oeillets roses. Un autre chapeau Leghorn est orné de rubans faille et de lys d'eau.

On emploie beaucoup de crêpe pour les écharpes, et les voiles.

Un ensemble très artistique comprend les couleurs combinées avec du bleu de France. Le chapeau est une forme pointue ornée de galon brun avec garniture de crêpe bleu.

L'écharpe est de crêpe brun-taupe sur un côté et bleu sur l'autre. Cette création est vendue spécialement pour son originalité dans l'ensemble du dessin et de la garniture. Dans ce "set" on ajoute souvent une ombrelle et un réticule.

Il y a de grandes variétés de chapeaux à pointe.

Quant aux couleurs, elles sont plus spécialement à la mode française.

Elles sont modestes quoique souvent éclaircies par une lueur de couleur vives telles que le rouge écarlate, saumon corail et aussi des nuances sable Khaki, champagne, etc.

La couleur pourpre est en bonne demande, mais son effet le plus joli est lorsqu'elle couronne la coiffure neigeuse d'une vieille dame.

La couleur bleu acier ou bleu marin, avec une teinte de rouge anglais divient très populaire dans les modes.

LES DESHABILLES

A moins d'avoir la précaution de se vêtir d'un sous-vêtement très chaud, les batistes et les linons ne tentent pas beaucoup quand la bise froide nous retient au coin du feu. Un jersey de soie, si léger soit-il, glissé sous le voile ou la mousseline de soie, protège suffisamment du froid pour permettre de porter des déshabillés flous en plein hiver. Les tuniques d'une teinte faisant opposition à celle du sous-vêtement sont toujours très à la mode et très faciles à porter; elles sont extrêmement pratiques, et rien n'empêche de quitter le corset et tous les vêtements gênant tant soit peu.

Les robes chinoises sont très goûtées par beaucoup d'élégantes actuellement. Autrefois on les réservait à peu près uniquement pour le travesti, mais aujourd'hui beaucoup de femmes s'habillent ainsi le soir chez elles, à moins qu'elles n'utilisent ces vêtements comme manteaux.

La robe chinoise a l'avantage d'être chaude, de ne pas craindre la poussière, de ne pas manquer d'originalité et d'être relativement peu coûteuse. Les coloris vifs, les broderies merveilleuses, les dessous fantastiques et délicats qui ornent ces robes chinoises en font une note décorative dans n'importe quel intérieur. Les mules ou petits souliers européens paraissent un peu grotesques avec le costume chinois, il faudrait porter les petits souliers chinois aux semelles épaisses en feutre, de teintes vives assorties à la broderie de la robe, cela formerait un ensemble d'une originalité charmante.

CRAVATES

Le commerce des cravates est actif

Les magasins de cravates sont accablés de travail.

Les lignes de Pâques sont nombreuses et d'une façon générale on rapporte que le commerce est bon. La ligne à 50 cents est encore en vogue, mais les marchands de détail ne peuvent plus s'en procurer suffisamment, et les manufacturiers ne les poussent plus, réalisant que l'approvisionnement est limité et qu'il y a peu de perspectives que l'on puisse continuer à se procurer des marchandises convenables pour vendre à ce prix-là.

La grande vogue est aux modèles imprimés, des impressions et encore des impressions.

Les cravates en satin imprimé, les crépons, les failles, les foulards et les grenadines sont toutes à la mode.

Une ligne de jolies cravates en crêpe japonais avec des dessins et des coloris japonais dans les couleurs se vend beaucoup.

Ces cravates se détaillent à \$1 et à 75 cents et ont été achetées en grande quantité par quelques-uns des magasins à spécialités.

Les Etats-Unis et le Japon sont, actuellement, les seules sources d'approvisionnement, pour les cravates de soie, avec les Etats-Unis, tenant largement la tête de ce commerce. Les soies sont, comme le disait un manufacturier, "rares et non seulement rares, mais aussi impréciables."

Le coût des échanges avec la Suisse représente actuellement 25 pour cent du prix coûtant. Ensuite l'assurance contre les sous-marins, ce qui ajoute au coût de cette soie 40 et 45 pour cent de frais.

LES ARTICLES DE FANTAISIE

Un grand choix dans les articles de fantaisie

A l'approche du printemps il y a toujours une recrudescence d'intérêt dans les objets de fantaisie. Les réticules, les nécessaires pour soldats, les "sweaters" de fantaisie, les coussins pour boudoirs, verandah, les abat-jour, et tous les petits souvenirs de Pâques tels que broderies pantouffles au crochet, boîtes à gants, etc., etc., sont autant de nouveautés, autant de préoccupations pour les esprits des dames et des demoiselles, autant de productions que de doigts habiles et délicats ont fait naître d'une façon véritablement charmante.

Les sacs à mains ou réticules continuent à être toujours très en vogue. Ils tiennent la tête du département des articles de fantaisie. Il y en a une très jolie et une très grande variété. Vous trouverez aussi dans les magasins un grand choix d'étoffes, de garnitures de toutes sortes avec lesquelles vos clientes se plaisent à confectionner elles-mêmes leurs réticules.

On trouve maintenant des tables chargées de coupons les plus variés: velours, brocards, soies, dentelles, toiles, galons, etc., etc., feuillages, fruits, toute une série de boutons, d'appliqués de fantaisie, etc., etc.

L'un des modèles les plus jolis de réticules est actuellement de dimensions plus modestes que l'immense sac inauguré l'automne dernier. Mais il est bâti de la même façon.

New York lance un réticule nouveau, en satin lustré, dans toutes les teintes en usage pour les chemises de satin. Il est assez vaste pour contenir les ouvrages de tricot ou de broderie et les divers objets nécessaires dans les réunions, ou promenades de l'après-midi.

Il y a des réticules au crochet, en coton mercerisé. Ils sont très commodes et très employés.

Paris a récemment mis à la mode un réticule qui vient d'une maison anglaise, ce nouveau sac "bonnente" est en velours avec boucles et appliqués.

Les abat-jour de lampes, en soie occupent une grande place dans certains magasins d'articles de fantaisie.

La plupart des articles mentionnés plus haut pour confectionner les sacs à main sont employés dans la confection des abat-jour. On fait aussi les coussins dans les mêmes étoffes et couleurs pour assortir avec l'abat-jour.

Les petits abat-jour pour bougies sont faits avec des soies aux nuances délicates. Un grand nombre de magasins ont un choix très complet et très attrayant de tous ces abat-jour. Ils ont aussi tous les matériaux qui donnent le plaisir à beaucoup de dames de faire elles-mêmes ces articles de fantaisie.

Les ouvrages au crochet n'ont qu'une importance secondaire. Il y a de jolies babouches de boudoir au crochet et d'autres en satin bleu avec dentelles de fil. On remarque aussi des couvre-lits, des couvre-oreillers en dentelles et au crochet.

Il y a aussi de très jolis rideaux de fantaisie.

Un grand choix de serviettes et de napperons, dessus de table, etc., sont autant d'articles de fantaisie qui forment tout un choix de cadeaux et de souvenirs aux époques de Pâques, et offrent une variété d'objets des plus attractifs pour orner et rendre plus agréables les salles et les boudoirs.

RAPPORTS DES MARCHES DE NOUVEAUTES

REVUE DES MARCHES

Le coton est ferme

Il paraît avoir atteint son niveau et tout indique une large augmentation de son champ d'action. Le contrôle du gouvernement n'est pas probable.

Pendant ce mois, le coton brut, la base du commerce des textiles n'a pas montré beaucoup de vigueur.

Le marché a eu ses habituelles fluctuations d'une fraction de cent n mais le chiffre se tient toujours aux environs de 31c. Il y a eu tendance à la baisse pour l'avenir, il y a eu des ventes au-dessous de 30c.

Il est possible que les perspectives de quelque augmentation de production pour l'année qui vient ait eu quelque chose à faire sur cette situation. C'est aussi le corollaire d'un rapport que les conditions ouvrières pourraient causer une diminution dans le champ d'action réservé au coton.

Les renseignements que l'on s'est procurés depuis, semblent indiquer qu'il n'en sera pas ainsi. Au contraire, l'augmentation sera considérable, particulièrement dans les Etats du Texas et de l'Oklahoma. Quelques Etats rapportent que l'augmentation sera de 10 à 15 pour cent, tandis que d'autres s'attendent à une légère diminution.

La question du contrôle du gouvernement sur la récolte du coton rencontre une opposition considérable sur toute la ligne et il est plus que probable qu'il ne sera rien fait en ce sens.

En résumé, le coton brut paraît avoir atteint un niveau qu'il pourra garder assez longtemps.

Si, comme la saison avance, il semble évident qu'il ait une large augmentation dans les récoltes, il pourrait même baisser de quelques cents.

Il y a peu de raisons pour s'attendre à une autre hausse pour le présent.

Les nouveaux rapports publiés le 18 juin par les fabriques de coton indiquent encore une autre avance. La moyenne est de 25 pour cent à 40 pour cent, sur les rapports publiés le 20 août 1917. De fait, une partie de ces avances ont été couvertes par des rapports supplémentaires publiés de temps à autre pendant ces derniers six mois.

Les couvertures de flanellette seront probablement les plus affectées, l'augmentation dans les prix des manufactures atteignant une moyenne entre 40 et 42 pour cent.

Il y a aussi une insuffisance marquée dans cette ligne, dès maintenant, tous les stocks de "jobbers" étant bas et la livraison des manufactures étant très retardée.

Les livraisons canadiennes dans toutes les cotonnades sont en arrière.

Une des plus grandes fabriques canadiennes étant encore partiellement hors de saison, à la suite d'un feu dans le département des générateurs il y a quelque temps, ne peut pas aider à la situation.

Il ne vient plus de cotons, excepté des balances d'anciennes commandes qui arrivent en petits lots.

Plus d'écheveaux

La commission des lainages s'occupe d'avoir une meilleure fourniture d'écheveaux ou mèches ("tops").

Laines. — L'ouvrage de la commission britannique dans le lotissement des produits de la tonte de 1918, pour l'Australie et la Nouvelle-Zélande est terminé et chaque fabrique sait à peu près ce qu'elle doit avoir de matières brutes.

Mais on ne peut pas savoir quelle sera la qualité de laine dont pourra disposer l'industrie de la laine au Canada.

Toutefois, l'industrie de la laine peignée qui requiert de la laine peignée sous forme de "tops" ou écheveaux n'est pas assez assurée d'avoir des matières premières.

Elles sont en partie importées du vieux continent et les envois ont été quelque peu insuffisants au cours de l'année dernière.

L'une des occupations de la commission des laines pendant les quelques mois passés a été de "dépouiller Pierre pour payer Paul", en d'autres termes, de prendre des matériaux dans les fabriques qui en avaient largement pour en donner à celles qui en manquaient.

M. Hodgson, le représentant de Toronto à la commission, croit toutefois que l'on est à la veille de remédier à cette insuffisance, au moyen des arrangements que l'on a faits pour que l'Angleterre autorise l'envoi d'autres matériaux.

Il y a eu un manque d'entente considérable de la part des têtes dirigeantes au sujet de l'insuffisance des écheveaux, et pourquoi les fabriques canadiennes n'installent-elles pas leur propre machinerie?

Il appert qu'il y a plusieurs raisons à cela.

La principale peut être résumée comme suit:

L'industrie du peignage de la laine pour pratiquement l'univers, est centralisée à Bradford, Angleterre.

D'immenses fabriques de peignage ont été installées là, et elles sont menées par des experts qui ont consacré leur existence à cette seule étude.

En conséquence, une fabrique fait la spécialité des laines d'Australie, une autre s'occupe spécialement des laines de la Nouvelle-Zélande, et une autre des laines du Cap.

Chacun de ces experts peut obtenir les meilleurs résultats avec le genre de laine qu'il est habitué à travailler.

Ces fabriques de peignage font leur travail sur une base de commissions et toutes les grosses industries de la laine ont laissé leurs propres fabriques et ont confié leurs travaux à ces spécialistes.

Comme cette industrie n'a pas de protection au Canada, il a été meilleur marché sous tous les rapports, en outre d'obtenir de meilleurs résultats, de faire venir les écheveaux d'Angleterre.

La guerre, les demandes militaires et la conséquence de la restriction des exportations des vieux pays ont produit un arrêt partiel et à une époque jusqu'au manque total d'approvisionnement.

Les fabriques canadiennes, en face de cette situation, ont dans un ou deux cas décidé d'installer leurs propres fabriques de peignage, mais ils n'ont pas mis ce projet à exécution, parce qu'ils ne peuvent se procurer la machinerie.

Il faut ajouter à cela la difficulté de se procurer des ouvriers experts.

Nous avons déjà mentionné les experts qui se spécialisent dans les différentes sortes de laine. Comme exemple de ces allégations, une consignment de 400 balles de laine du Cap fut séparée en deux et 200 balles envoyées à une fabrique de peignage de Bradford qui faisait sa spécialité de laines du Cap. Les autres 200 balles furent envoyées, en toison, à une fabrique des Etats-Unis, qui avait installé ses propres machines de peignage.

La fabrique anglaise donna largement 10 pour cent de plus d'écheveaux que la fabrique américaine.

Lorsque la guerre et ses conditions seront choses du passé, il n'y a pas de doute qu'il sera plus avantageux d'importer les écheveaux d'Angleterre.

C'est une autre raison que détournent les fabriques canadiennes, d'investir des capitaux dans la machinerie du peignage.

Laine filée

Bonnes perspectives pour l'amélioration de la situation de la laine filée.

La commission des laines travaille à cette fin.

Laines filées.—La commission des laines travaille aussi pour un meilleur approvisionnement de fines laines filées qui sont nécessaires pour la bonneterie de cachemire.

Il y a une insuffisance prononcée de ces laines et les prix dans beaucoup de lignes de bonneterie sont devenus incertains à cause de ces conditions. Il est annoncé, toutefois que l'on peut s'attendre à quelque amélioration.

Une faible récolte

Il n'y a que 8 500 tonnes de lin réservées aux besoins de l'industrie civile. Manque de bonne semence pour la saison prochaine.

Toiles.—L'histoire de la toile est une répétition et toujours une répétition. Les réquisitions du gouvernement sont dressées pour consommer 16.000 tonnes sur un total de 25.000 tonnes de lin constituant la dernière récolte de lin, en Irlande.

Ce qui laisse une réserve de seulement 9 000 tonnes pour les besoins du public puisque la situation politique actuelle enlève pratiquement toute possibilité de recevoir aucun approvisionnement de la Russie.

Ajoutez à cela qu'il y a une grande insuffisance de semence pour la prochaine saison. Cette insuffisance aurait encore été plus prononcée si le gouvernement n'avait pris soin qu'au moins 1-8 de la récolte soit réservé pour des fins de semence. Les experts, toutefois déclarent qu'il aurait fallu en réserve 1-5, pour assurer le même rendement que l'an passé. On craint aussi que les semences conservées soient, dans une large proportion, de qualité inférieure.

Il semble qu'il puisse y avoir encore une autre diminution dans l'approvisionnement et une augmentation dans le prix de la toile,

Linoléums.

Pas de changements dans les prix des Linoléums.—Les prix pourront monter. — Augmentation de 10 pour cent dans les carpettes.

Linoléums. — Il n'y a pas encore d'autre avance sur les linoléums mais les marchands comptent sur une augmentation.

Les manufacturiers de tapis ont retiré leurs listes de prix jusqu'à ce qu'ils aient réglé des difficultés au sujet de l'approvisionnement de jute et de laine filée.

Bottines et souliers.

Le commerce est tranquille. — Les nouveaux prix du caoutchouc

Bottines et souliers. — Les magasins de chaussures rapportent que le commerce est tranquille. Les prix demeurent fermes et, quoique le cuir soit légèrement en baisse, d'autres dépenses ont augmenté, dans une proportion que couvre et au-delà une petite réduction dans cette matière première.

Les fabricants de chaussures estiment que les chaussures n'ont seulement augmenté que de 50%, tandis que les laines et les cotons sont montés de 100 pour cent à 400 pour cent.

Les listes de prix des nouveaux caoutchoucs qui viennent de sortir, sont pratiquement sur la même base que celles publiées le 12 janvier.

Il y a une avance sur les prix d'une année, avec une moyenne de 35 pour cent, mais c'est très irrégulier.

Les lignes principales de cuir épais sont en général peu changées, tandis que les lignes en cuir léger ont une augmentation de près de 25 pour cent.

Les fabriques de chaussures en feutre rapportent que les prix demandés sont très élevés. La plupart des fabriques ont des approvisionnements de laine en mains ou se plaignent qu'elles pourraient être obligées de fermer à cause de la rareté de la laine et des prix élevés.

Les aiguilles sont rares

Les petits envois sont vendus dès leur arrivée. — Le marché des épingles est balayé. — Les rubans à un prix élevé.

Mercerie. — Le commerce des aiguilles est très mauvais. Il n'en vient que peu d'approvisionnements et la demande est si grande que les "jobbers" n'en ont presque plus dans leurs rayons. Les marchands de détail sont avertis de limiter leurs clients et de faire leur possible pour conserver leurs stocks actuels, car il n'y a pas de nouvel approvisionnement en vue.

Les épingles aussi sont sur le point de manquer.

La seule fabrique canadienne en opération est débordée par les affaires et la quantité d'épingles venant d'Angleterre est une quantité négligeable.

Les rubans sont une autre ligne de mercerie qui est difficile d'approvisionnement. Il y a environ 28 pour cent de réduction et les rubans en paquets sont moins longs. Il y a toutefois une augmentation sur les rubans en rouleaux, la ligne de 5 cents se détaille maintenant à 10 cents.

Le fil de soie augmente

Le fil de coton est toujours au même prix, il est rumeur qu'il va augmenter. Le fil de soie est augmenté.

Fils. — L'avance attendue sur les fils de coton ne s'est pas produite. Cette rumeur est difficile à retracer, mais les jobbers croient qu'elle n'est pas sans fondement.

Néanmoins, le fil de coton est à \$8.40 la grosse.

Tous les fils de soie sont augmentés.

La bobine type de fil à machine à coudre de 50 verges et, depuis quelque temps, réduite à 40 verges, coûte actuellement 48 cents la douzaine et les détailliers ont une réduction de profits de 5 pour cent dans leurs ventes.

Cette augmentation est particulièrement funeste pour le détailleur qui ne peut pas augmenter son prix et qui perd son profit.

Les cuirs en baisse

Les cuirs lourds en bonne demande. — Les cuirs inférieurs en baisse

Cuirs. — Tandis que le marché du cuir est pratiquement très bas, il y a une bonne demande pour le gros cuir pouvant servir à des fins militaires. La difficulté vient de ce que ceux qui sont offerts sont d'une qualité trop basse ou qu'il y a trop de cette qualité sur le marché. Les marchands payent actuellement de 12 à 14 cents pour les cuirs du pays.

PAPIER A TAPISSERIE POUR LA SAISON 1918

Les papiers à tapisser pour 1918 sont la plupart en dessins à lignes.

Dans les modèles plus populaires, ce sont les lignes qui dominent. Il y a beaucoup de modèles avec barres sur fond clair.

Les rayures argentées variées avec des lignes teintées bleu et rouge sont employées dans les papiers à prix populaires.

Avec les rayures on voit aussi des dessins floraux.

Les roses sont encore les fleurs les plus employées et nous les trouvons avec toutes les couleurs qu'on peut leur donner, roses blanches, roses rouges, roses thé, etc.

Il y a aussi des papiers à rayures noires sur fond crème.

Un point important à noter sur l'usage du noir et du blanc dans les papiers à tapisser, c'est que ce goût pour les effets de noir et de blanc s'est développé d'après les effets de lumière produits par le cinéma.

Les papiers avec dessins floraux sont, généralement, employés pour les chambres à coucher. Les feuillages sont choisis pour les boudoirs, vestibules, les salles à manger.

Au Canada, le goût est porté sur les papiers-étoffe pour les chambres à coucher et sur les papiers importés genre tapisserie.

Des papiers de haut prix sont des imitations des faiseurs de tapisseries de France.

Il y aura des papiers imitant les métaux, à effets argentés ou dorés.

On fabrique maintenant au Canada des papiers à tapisser de couleur grise et rose appelés soirettes qui étaient autrefois importés d'Allemagne.

L'industrie des Etats-Unis a remédié, en partie, depuis la guerre aux difficultés de se procurer certaines teintes dont les couleurs étaient fournies par l'Allemagne, et l'on possède maintenant une belle variété de papiers à tapisserie.

Les couleurs de toutes sortes et surtout les couleurs bronze ont subi une hausse considérable depuis la guerre.

Dans l'industrie du papier à tapisserie les bronzes ont augmenté de 350 pour cent et les couleurs en moyenne ont augmenté de 200 pour cent.

Le genre oriental, avec sa gamme de couleurs est très en vedette.

Les papiers japonais avec des reproductions de dessins artistiques sont très en faveur et leur prix est élevé.

Les clients canadiens demandent pour leurs papiers, à tapisser, cette qualité que les manufacturiers appellent "de la vie."

Une teinte de bon rouge attire beaucoup les désirs de l'acheteur. Les fleurs doivent avoir des teintes bien naturelles, bien vivantes et donner une impression de vérité et de vie.

Il faut des papiers à tapisser sur lesquels la vue se repose comme sur quelque chose de naturel. Le choix de marchandises pour 1918 possède ces qualités.

Une petite bordure donne au papier un effet très agréable. Une guirlande de feuilles sur un papier couleur acajou est l'une des nouveautés de 1918.

Les papiers de chambre à coucher ont l'habituel cachet de fraîcheur et de propreté et les papiers lavables avec une teinte mate sont bien en vogue.

Un dessin qui est très en demande pour les chambres de bain, représente une marine: des vagues déferlant dans un rayon de soleil.

Les oiseaux sur les papiers à tapisserie ont une certaine vogue aux Etats-Unis.

Les imitations de marbre pour les chambres de bain sont toujours populaires et un papier d'une seule teinte bleu-verdâtre est une ligne très en demande.

Les papiers pour les chambres d'enfants sont plus jolis que jamais pour la saison 1918.

Ils ont de jolis dessins, représentant des scènes enfantines dans des panneaux, des chats, des chiens, etc.

Un papier couleur crème, avec des rubans, placés à intervalles réguliers, est d'un très agréable effet pour une chambre d'enfants.

Les prix des papiers à tapisser sont, naturellement, beaucoup plus élevés qu'auparavant, mais pas encore autant que l'augmentation dans le coût des matières premières auraient pu le faire craindre. Le prix du papier est actuellement, 130 pour cent plus élevé qu'il l'était l'an dernier.

Les papiers qui coûtaient autrefois 41½ cents le rouleau de 8 verges aux marchands-détailliers, leur coûtent maintenant 71½ cents. Les papiers dorés qui se vendaient 6½ cents le rouleau avant la guerre, se vendent maintenant à 9 cents le rouleau. Les autres lignes ont augmenté dans les mêmes proportions.

PROPAGATION DES MOULES POUR FAIRE LES BOUTONS

Le Bureau des Pêcheries des Etats-Unis a fait de nombreuses expériences dans la rivière Mississippi et ses tributaires en vue de propager les moules perlières, dont la coquille sert à la fabrication de boutons. Les moules larvaires sont inoculées sur des poissons ordinaires qui sont déposés dans des eaux courantes. Après quelques temps, les moules se détachent des poissons et continuent leur existence sur le fond. En 1917, plus de 250,000,000 de moules ont été inoculées sur 110,000 poissons, au prix de moins de trois sous par mille moules produites.

LA SOIE EST LE TISSU LE MOINS CHER SUR LE MARCHÉ

La soie sera en demande extraordinaire au cours du printemps et de l'été prochains. Les crêpes, les taffetas, les carreaux et rayures de fantaisie et les foulards sont les quatre caractéristiques à placer, cette année, devant les yeux des acheteurs. Des couleurs claires en taffetas et en crêpe seront en évidence, principalement dans les nuances unies, quoique le bleu marine, les bleus nouveaux, la brique, le champagne, le sable, le beige, le khaki, l'argent, le gris nickel, le taupe, le brun de Bourgogne et le bleu japonais soient les lignes sur lesquelles sont faites les affaires.

Considérant les prix extrêmement élevés des autres tissus, les soies de toutes espèces sont moins distantes des niveaux normaux du marché. Les produits manufacturés en soie pour 1918, seront, dit-on, de 20 pour 100 de moins comme quantité, du fait du manque de combustible et de main-d'œuvre.

Une maison de Toronto a l'agence pour la vente au Canada, d'un taffetas de belle qualité avec fini cravette, fait aux États-Unis.

Un lourd taffetas de belle qualité comme celui de cette espèce, rencontrera probablement beaucoup d'acheteurs, car son usage s'étendra à toutes les saisons. Il se fait en une série complète de couleurs unies, et se détaille à environ \$3.25 la verge. Cette soie est, paraît-il, la reproduction exacte du taffetas cravette anglaise si connue. Un autre nouveau taffetas est désigné sous le nom de "moneyback" parce qu'il est garanti au consommateur pour une durée de six mois. Cette ligne se détaille à environ \$4.00 la verge.

Parmi les nouvelles soies qui sont attendues sur le marché américain il y a le "Chine Orient", un tissu nouvellement créé, décoré de dessin japonais. Il est produit à Yokohama.

LES CHANDAILS

Maintenant que les manufacturiers de chandails ont mis leurs voyageurs sur la route pour prendre les commandes pour la saison d'automne, il y a près de deux mois qu'ils peuvent se rendre compte de la condition du marché. Tous sont du même avis.

Les chandails bon marché, en coton ou moitié coton ne sont pas demandés.

Les marchands de détail achètent les meilleures qualités et lorsque le style et la qualité y sont, le prix paraît être de très petite considération.

Les magasins de détail qui font leurs étalages de chandails de soie pour le printemps ne comptent pas sur une aussi grande vente de chandails de soie qu'au paravant.

Les chandails de Shetland seront certainement en bonne vente pour le commerce du printemps, mais il est douteux que le Canada prête autant d'attention à ceux-ci qu'à ceux des États-Unis. Un chandail attrayant est fait de laine alpage brun foncé. Le collet est en style marin.

Un autre est un chandail en angora gris foncé et un collet marin avec bordure en couleurs ton vert et or.

Quelque chose d'absolument nouveau dans les chandails vient d'être lancé par une fabrique de rubans de soie. Ils sont tricotés à la main et au lieu de fil on se servira d'étroits rubans de soie.

SOUS-VÊTEMENTS

Les jobbers rapportent qu'en ce qui concerne les marchands de détail, pour les vêtements de dessous, de l'automne prochain, on n'a pas de grosses perspectives.

Il y a sans doute un grand nombre de marchands de détail qui hésitent à acheter devant les prix demandés, même en sachant qu'ils auront besoin de ces marchandises plus tard.

Cette théorie est renforcée par le fait que plusieurs jobbers rapportent qu'une ou deux lignes qui, pour des raisons d'écoulement de marchandises ont été vendues à bas prix furent de suite prises par les "jobbers."

Quant aux prix, rien n'a transpiré qui puisse donner une base pour espérer que les prix actuels seront diminués plus tard.

La laine de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande pour 1918 coûtera de 5 à 10 cents de plus par livre de plus qu'en 1917.

OMBRELLES

Le commerce des ombrelles n'a jamais été très important au Canada. Cette année il a montré plus d'activité, mais le type que l'on achète le plus habituellement est celui qui peut servir pour le soleil et au besoin pour la pluie.

Il y a quelques types d'ombrelles dans des étoffes favorites pour l'été telles que soie, foulard et quelques très jolis modèles assortis avec le chapeau, l'écharpe et le réticule.

Parmi les types populaires, il y a un beau choix en soie sombre qui conservent bien leur couleur et qui rencontrent les goûts des Canadiens. Quelques-uns des parasols élégants de New York, qui commandent un prix élevé, sont en soie de fantaisie avec la soie unie et se font dans une grande variété de couleurs.

Les ombrelles en soie pongée avec une garniture claire en foulard sont très en usage pour les réunions sportives.

VOILETTES

La variété dans toutes les formes indique que l'on a confiance dans la vogue des voilettes.

Les canotiers sont souvent accompagnés de voilette. La dernière production de New York est la voilette "aviatrix".

La voilette chiffon se vend mieux cette année que les autres années. Des rapports des marchands de gros disent que leur stock s'écoulait rapidement cette saison et qu'il a passé à travers les quelques lignes de marchandises françaises importées avant la guerre.

UNE BONNE SOURCE D'ACHAT

Au moment où les difficultés d'achat se font de plus en plus nombreuses, la maison Ladies Wear Limited de Toronto, offre à sa clientèle, les valeurs les plus belles qui se puissent trouver sur le marché. Ceux qui s'intéressent à la Nouveauté et qui désirent sincèrement plaire à leurs clientes en leur présentant une marchandise de réelle qualité, et de bon goût, feront bien de ne pas oublier cette maison recommandable. Elle a actuellement un très beau choix de Blouses, Articles de cou. Sous-Vêtements de soie et de Dentelles, Broderies, Voiles et Mouchoirs importés.

PROBLEMES DE GUERRE DE LA VENTE DE LA CHAUSSURE AU DETAIL

Tels que vus par un manufacturier. — Il suggère de conserver le capital et de maintenir le chiffre d'affaires et les profits sur le moins de stock possible. — Surveiller le surplus. — Dures conditions de la main-d'oeuvre. — La situation du style féminin.

La vente au détail des chaussures affectée par la situation internationale créée par la guerre a été le thème d'un discours prononcé par J. C. McKeon, de la Maison La'rd, Shoer & Co., de Philadelphie, à la convention annuelle de l'Association des Détaillants de Chaussures de Pennsylvanie, à Reading, le mois passé. Dans le thème de son discours il a décrit l'anormale complexité de la situation économique internationale, qui s'est développée encore, depuis que les États-Unis sont en guerre, et les effets de cette situation sur les détaillants et manufacturiers de chaussures durant 1918. Il parla à peu de choses près, comme suit :

La nécessité de plus gros bénéfices

La première demande qui sera faite aux citoyens, qui ne sont pas obligés de contribuer aux fins militaires, sera une restriction de libertés sous formes de taxes annuelles, tant au point de vue individuel que commercial, et de toutes nécessités de souscriptions aux emprunts nationaux.

Ceci dès l'abord nous suggère une nécessité de plus gros bénéfices, qui peuvent être faits de plusieurs façons, plus particulièrement, un rendement supérieur des capitaux investis.

Ceci, pour les détaillants, signifie, conserver votre commerce, maintenir votre chiffre d'affaires, vos profits et votre réputation, sur le plus petit montant de stock possible. Je sais bien que si l'on suit ce principe à l'extrême, il aura un effet opposé, et diminuera votre chiffre d'affaires et vos profits; en sorte que cette suggestion pratique réclame une étude personnelle de la situation.

Une concentration des capitaux investis, réduisant les achats à aussi peu de lignes que possible, choisissant les styles avec un choix judicieux, un grand nombre de pointures sur ce qui semble devoir être les lignes qui se vendent le plus, est nécessaire. Je crois entendre ces commentaires, disant que c'est ce que vous faites en n'importe quel temps, mais êtes-vous certain que la chose est actuellement mise à exécution? N'êtes-vous pas tenté, parfois, par l'attraction d'un joli style, que vous prendrez comme extra? N'êtes-vous pas influencé par le vendeur, celui qui est si bon garçon?

L'escompte est un facteur important

Le second trait particulier est le maniement des comptes; du côté des factures à payer, le gain de tout item possible d'escompte, d'autant, à mon avis, que l'escompte sur la chaussure est assez fort et vaut la peine d'être encaissé. Toute économie de cette nature, bien qu'elle n'ait rien à voir avec les chiffres de votre commerce au détail, augmente, quand même vos

profits. Du côté des factures à encaisser, je sais fort bien qu'il est impossible de ne faire affaires que sur des bases de comptant, et il m'est difficile de vous dire comment faire un art de la collection. Il y a cependant plusieurs manières de collecter. On peut forcer le paiement à une époque assez rapprochée de la vente, lorsqu'on a affaire à des clients responsables, et on peut représenter le compte souvent lorsqu'il est repoussé. Une trop grande libéralité encourage l'insouciance. Un intéressant alinéa sur une facture m'a été montré il y a quelque temps; on pouvait y lire ce qui suit :

Nous nous efforçons de soumettre à nos clients nos marchandises aussi bon marché que possible. Nous ne gagnons que sur notre escompte. Ne voulez-vous pas nous aider en prenant cette facture en considération, le ou avant le 10 du mois?

Je suis préparé à la remarque qui surviendra, sans aucun doute, à l'effet que votre commerce ou que ceux qui portent vos chaussures, vont penser qu'ils ont, aussi, droit à un escompte, et j'émetts l'avis audacieux que bien que la chose ne soit pas possible aujourd'hui, bientôt le moment viendra où les marchands-détaillants, sur certaines lignes feront d'eux-mêmes, un escompte aux clients qui payent de suite, tandis que pour les traînards, ceux qui payent en retard, on sera forcé de leur charger un intérêt. Une suggestion intéressante a été faite par un détaillant de charbon, qui faisait payer tant par tonne de charbon, qui agissait libéralement avec ses clients, mais qui sur chaque facture faisait inscrire en gros caractères: "25c d'escompte par tonne, si cette facture est payée le ou avant le 10 de ce mois."

Ces commentaires sont simplement une suggestion aux idées de chacun. Réalisant ce qu'il peut y avoir de bon, chaque détaillant usera de sa propre initiative pour s'approprier la vraie façon d'arriver à un bénéfice.

Les femmes dans les magasins de détail

Ceci également joue un rôle important dans la question d'efficacité. On devra suivre cette question mois par mois, réduire lorsque c'est possible, et équilibrer autant que possible en regard du plus ou moins gros chiffre d'affaires. Il est compréhensible que, quand le chiffre monte, le fardeau est réduit automatiquement, si tenu sur une base pratique quelconque, et devient ce que l'on peut appeler jouer sur le velours en travaillant cet item sur une base de pourcentage.

Du développement inévitable des conditions présentes, le travail masculin, tant pour le manufacturier que pour le détaillant, est une question qui exige une profonde considération. Ceci n'est pas l'imité au travail des hommes d'âge militaire. Ceci touche tout homme propre au travail, car nous ne savons pas jusqu'où le gouvernement peut aller quant au développement de ses plans de défense, et aussi dans le développement

de ses plans pour les besoins d'hommes aptes au travail que peuvent demander les alliés. A partir de ce moment, les femmes qui n'étaient primitivement pas nécessaires, deviennent un facteur important dans le commerce de détail de la chaussure. Nous savons qu'elles ont beaucoup de capacités, pas seulement limitées à leur activité, à leur personnalité ou à leur goût, mais encore nous voyons fréquemment des femmes ayant un excellent jugement dans les affaires où elles sont employées. Je ne saurais jamais assez recommander l'emploi des femmes, dans le commerce de détail de la chaussure.

Afin de corriger des impressions fausses

Le public en général, pendant les trois dernières années a donné dans la croyance, grâce à ce que j'appelle une fausse publicité, que le détaillant fait des profits énormes sur l'application des prix de détail, non seulement lorsqu'ils s'appliquent à des nouveautés, mais sur les produits courants. Ce n'est pas à moi à régler ou à suggérer les profits du détail, les conditions locales, les frais énormes du transport, le loyer ou les employés et les classes des porteurs de chaussures étant tellement variables, mais il me semble qu'il serait désirable d'organiser un bureau de publicité du détaillant, pour réfuter autant que possible, les affirmations erronées faites au travers de la presse, et les impressions erronées qu'ont produites ces assertions qui sont vagues et qui induisent en erreur. On devrait donner au public des informations générales qui lui feront paraître de tels items comme absurdes et anormaux. Apprenez au public ce que ça coûte de faire des affaires, les pertes causées par les réductions, la dépréciation des changements de styles, et créez une nouvelle impression en balance avec votre profit net, quand tous ces points sont considérés.

Conditions du travail de chaussures

L'effet se fera largement sentir durant la période de confection pour le prochain automne, pour la raison que non seulement les manufacturiers ont été amoindris dans leur production, mais tous les manufacturiers de produits dont les manufacturiers de chaussures dépendent, et le manque de main-d'œuvre, ensemble, y compris le manque de bonnes marchandises premières, signifient dans mon opinion, des prix plus élevés pour le présent printemps et pour le prochain automne.

Une autre raison qui va réglementer les prix du détail sur la valeur du marché, c'est qu'au lieu d'avoir eu des prix modérés grâce à un achat fait d'avance, on sera obligé de réassortir les pointures, ce qui nécessairement se fera à un prix fort.

Faites un meilleur usage de bons matériaux.

J'essaye de rendre clair, que la clef du succès, ne sera trouvée que grâce à l'efficacité et les changements nécessaires de nos méthodes, aussi bien que les sacrifices qu'exigera le gouvernement vont créer une tendance décidée, du côté d'une plus grande action productrice, ou le meilleur usage d'un matériel supérieur. Et quand tout est résumé et que nous faisons la comparaison avec ce qui a été accompli par nos voisins, comme le merveilleux petit pays de France, qui se fournit ses munitions, ses gros canons, ses hydroplanes et ses avions, et du développement que cela a pris depuis quatre ans, tout ce qu'on réclame de vous semble si minime, que la comparaison semble ridicule. Le vieux proverbe: "La nécessité fait loi" n'a jamais été si bien prouvé que par les résultats des jours présents. Comme exemple, laissez-moi citer les conditions de la France en 1914, pas préparée du tout sous le rapport des



ETALAGES DE CHAUSSURES

La saison des étalages attrayants bat son plein. Or, il est de notoriété publique que le magasin. Dussault a toujours su retenir l'attention grâce à ses superbes installations de vitrines. Voici un étalage de cette maison, dont l'ensemble paraît très simple — ce qui est une qualité de plus — et qui cependant convient très bien pour la saison. C'est un arrangement bien pensé et très réussi qui donne un avantage marqué aux nombreux modèles de chaussures nouvelles qui sont exposées.



munitions et des canons. Aujourd'hui, par douze millions de ses habitants, hommes, femmes et enfants, en dépit de toutes ses difficultés, de toutes ses restrictions, de toute sa douleur causée par les pertes de vies et les dislocations familiales, en dépit des restrictions de nourriture, la France a forcé l'admiration du monde par sa merveilleuse préparation.

Problèmes du détail qui demande une attentive considération

Laissez-moi vous demander d'étudier d'urgence, vos besoins en considérant, la main-d'oeuvre réduite, les investissements réduits, et à cause de ça les stocks réduits.

Je pense que je ne donne pas l'impression qu'aucun changement dans les styles présentés au public ces dernières années, ne soit nécessaire.

Dans les lignes féminines, la nouveauté doit et va continuer à être un gros facteur. Les femmes doivent

être bien habillées et ce sera un mouvement de recul, au point de vue commercial et artistique que de découvrir la nouveauté quant aux chaussures.

Les restrictions annoncées par le gouvernement, par la voie du Bureau d'Economie Commerciale, semble en aucune façon affecter, en apparence ou en couleurs, la chaussure courante ou "la chaussure élégante". Nous ne devons pas oublier non plus que les recommandations du Bureau d'Economie, depuis qu'il les annonce n'ont pas d'effet légal, qu'elles sont purement morales, mais que nous devons travailler avec le bureau et avec le gouvernement dans toutes les étapes de ses mouvements de guerre. Sous cette forme de coopération, nous aiderons à éviter un désastre, et on nous autorisera à continuer notre commerce, dans le détail comme dans la confection, avec des conditions raisonnables et des profits raisonnables; et en même temps nous aurons fait notre devoir en supportant notre pays, dans le plus gigantesque conflit militaire, industriel et commercial que le monde ait connu.

DES DOUBLURES ORNEMENTEES

Du rôle de l'ailette. — Sa nécessité absolue. — Comment on doit la placer. — Les glissoires. — Les tirants. — Les contre-doublures.

Le métier de joigneur ou de piqueur de bottines ne consiste pas seulement à bien apprêter et piquer des tiges, il exige de la part de l'ouvrier une série de raisonnements qui le conduisent à tenir compte de certains détails appelés à combler des lacunes ou à parfaire des dispositions souvent ignorées du patron lui-même.

Nous allons donc consacrer cette étude aux accessoires en commençant par l'ailette.

Dans toutes les tiges, les plus minces aux plus fortes, il faut une bonne doublure (excepté toutefois aux articles dont la matière n'en exige pas), renforcée d'ailettes. Toute la cordonnerie est d'accord sur ce point; mais où la plupart des chefs de maison pêchent c'est dans la façon de placer ou de maintenir ces précieux auxiliaires.

Tandis que l'immense majorité des chausseurs et des fabricants confient à l'ouvrier du semelage la pose de l'ailette, certains plus avisés font avec raison entrer cette petite opération dans les attributions du joigneur.

Ce dernier en effet doit livrer son travail complet et tout ce qui tient à la tige, et qui n'est pas cuir fort, fait partie de sa main-d'oeuvre.

Le meilleur mode d'attache est le collage ou la piqure sur toile et au petit bord bien paré de l'ailette. Et au lieu de couper celle-ci en forme de demi-ovale, il est préférable de l'allonger jusqu'au bout qu'elle recouvrira aussi sur une largeur égale de partout.

A cet effet on établit un patron en zinc qui entoure entièrement la doublure de l'empeigne ou celle du devant de la claque, mais comme on ne trouve pas dans les débris des morceaux toujours assez grands et que d'un autre côté, les ailettes semblables coûteraient trop cher, on ne fait qu'un patron de moitié de façon que les deux parties du bout viennent se coller l'une à côté de l'autre ou mieux encore qu'elles chevauchent. On obtient encore un bon résultat en parant comme le tour les parties qui doivent se croiser. Bien collées et

piquées, ces ailettes renforcent la tige, la feront tenir ferme et ne seront pas susceptibles de se retourner sur la doublure et, disons-le, d'être oubliées. Les bonnes maisons emploient ce procédé grâce auquel des empeignes et des claques de second choix font un excellent usage.

Pour femmes où les matières sont légères, les devants doivent se garnir ainsi et même avoir une autre doublure en forte toile ou en peau inférieure.

Dans les articles d'hommes non doublés, il est essentiel de mettre des ailettes qu'on piquera pour tous les genres. Loin de produire un mauvais effet les deux piqures rapprochées donneront à la tige un bon cachet de solidité.

Pourquoi nos chausseurs n'opèrent-ils pas de cette manière? Assurément parce qu'ils craignent que les piqures n'imitent des pièces rapportées. Or comme la plupart des ouvriers ne savent pas garnir à l'aiguille il s'ensuit que les gros articles de fatigue sont dépourvus d'ailettes. C'est une grande faute car si mince que soit cette minuscule doublure elle protège la tige à l'endroit de l'évasement du pied et chacun sait que deux morceaux de cuir de force moyenne résistent plus qu'un seul morceau et si ferme fût-il. L'ailette intérieure est seule en contact immédiat avec les doigts, elle amortit la pression produite par l'articulation du pied en marche et empêche l'usure rapide.

Voilà beaucoup de mots sur ce simple sujet. Des maisons sérieuses perdent cependant des clients pour avoir négligé l'ailette ou plutôt parce que leurs ouvriers ont oublié d'en mettre. Un mécontent dit: je ne retournerai plus chez un tel, ses empeignes se coupent. Un autre: mon marchand me chausse très bien mais son fabricant n'emploie que du mauvais cuir. Et tout cela le plus souvent pour une misérable ailette. Convenez qu'en faisant comme nous l'indiquons plus haut vous avez tout à gagner, c'est d'ailleurs la vérité technique.

La glissoire au contrefort doublure est aussi indispensable dans les bottines fines que dans les fortes, même pour celles qu'on double en peau. Le raisonnement le prouve. Son nom indique d'abord que sa sur-

face unie fait glisser le talon quand on se chausse et comme sa forme inférieure affecte celle d'un haut contrefort elle empêche la doublure de se pourrir dans le bas.

Pour la femme on emploiera les débris de peau fine et de nuance claire pour ne pas tacher les bas. Pour homme le veau sur fleur ou la chèvre jaune. Quant aux articles doublés cuir et peau et pour les deux sexes on doit ou supprimer le tirant qui fait saillie, plisse et empêche le pied d'entrer facilement dans la chaussure ou le remplacer par une jointure mécanique fine et bien aplatie faite bien entendu à l'envers ou sur la chair.

NAPOLITAINS ET BOTTES DE TRAVAIL

"Mise en humeur" des fournitures. — Quand toutes nos fournitures seront trouvées et découpées à l'a peu-près (sauf les "semelles secondes" et les "bons-bouts", que nous ne pouvons détailler qu'au cours de la fabrication), nous procédons à la "trempette". Nous plongeons d'abord dans le baquet de science la "bande de noyau" qui doit nous fournir "semelles secondes" et "bons-bouts." Puis, nous jetons par-dessus le restant de nos fournitures, "entre-deux, sousbouts, couchepoints, cambrillons, premières semelles," etc. Tous en surveillant la trempette, afin de ne laisser mouiller que juste le temps voulu chaque pièce, nous retirons nos cuirs un à un, et les étalons sur nos boîtes à chiquets pour qu'ils puissent s'essorer à l'aise. D'abord les premières semelles, qui doivent tremper moins longtemps, puis les doubles, enfin, tout le restant tour à tour, en finissant par la bande de noyau, tout cela est retiré de l'eau en son temps et mis à "ressuyer."

Premières semelles. — Lorsque les premières ont évaporé le plus gros de leur humidité, sept ou huit minutes (pendant lesquelles nous avons charmé notre loisir par la confection d'un "fil de ligneux" de "dix branches 9 patent" ou de "sept branches" en "fil de chanvre", qui nous servira en temps à faufiler l'emboîtement), nous les battons (les premières) bien serré à tout petits coups de marteau, "sur la chair", comme les semelles secondes de manière à leur faire prendre un certain cambré préalable. Cela fait, nous les appliquons sur les formes; nous les fixons d'abord au bout par un pointe tête d'homme que nous recourbons, ensuite au talon par une autre idem; plaçant alors le tire-pied sur la première, à la hauteur du clou du bout, nous faisons porter la semelle sur forme, au bout avec le marteau et sur les flancs et en cambrure en glissant et serrant tour à tour le tire-pied poussé par la panne du marteau, avant de placer la pointe tête d'homme de la cambrure.

Ici, un mot d'explication: nous mettons la chair du côté de la forme, contrairement à l'usage généralement répandu; c'est, évidemment, que nous croyons y trouver un avantage. Nous sommes, en effet, persuadé que la fleur fera supporter la rivure des pointes, et résistera plus tard à l'acidité de la transpiration. La rivure se "noie" dans la chair sans rien briser, alors qu'elle écarte la fleur, si légèrement soit-il, en formant toujours une légère bosse à chaque pointe. Avec ce système, de plus, la fleur intacte se trouvant tournée vers l'extérieur présente à notre idée, un obstacle plus grand, plus infranchissable, à l'humidité venant du dehors.

Quand la première ainsi fixée porte bien sur la forme, nous la rafraîchissons tout autour bien également, en la laissant dépasser un tantinet, d'un millimètre peut-être. Glissant la pointe du tranchet entre semelle et forme, nous enlevons une mince carre du dessous, avant de parer le dessus d'un biseau très court. Nous terminons ce parage sommaire des bords de la première par un coup de râpe et un coup de verre "grosso" et sommaires également. Autant dire que nous enlevons une bonne carre de chaque côté de la première.

Nous avons fait remarquer que nous n'avons pas laissé trop mouiller nos premières, afin qu'ayant conservé leur raideur, elles ne se déforment pas et ne se ramassent pas sur elles-mêmes sous l'action du coup de pince du bout.

On le voit, le brochage d'une paire de premières semelles "au cloué" est une opération extrêmement simple et courte, en regard de la même opération exécutée en vue du travail "au cousu." Nous ne nous y serons donc pris que juste à temps si, avant ce brochage, nous avons pensé que les contreforts de nos napolitains n'étaient peut-être plus suffisamment "en humeur" pour le montage qui suit de près le brochage. Et, dans ce cas, nous avons remouillé ces contreforts, soit à l'éponge, soit en les trempant une seconde dans le baquet, de sorte qu'ils aient le temps de ressuyer derechef pendant le brochage des premières. Si nous n'avons pas eu cette bonne idée en temps, et que nous ne nous en apercevions que juste au moment d'opérer, il nous faut attendre que ces contreforts remouillés s'essorent; d'où perte de temps. En cordonnerie, il faut penser, non seulement à ce que l'on fait actuellement, mais encore à l'opération qui va suivre. La vitesse, l'agilité au travail sont autant d'économie de temps semblable à celle que nous venons de faire apercevoir. C'est comme le lecteur à voix haute qui, lorsque sa bouche prononce un mot du texte, a le regard occupé à un ou deux mots en avant de ce mot.

LES MEUBLES

La Petite Vitrine peut être Rendue Attrayante

Comment une petite vitrine peut être joliment arrangée à peu de frais. — Ce qu'il faut employer et le coût — Une vitrine que n'importe quel marchand de meubles peut arranger.

Le marchand de meubles avec une petite façade de magasin et un espace limité pour faire de jolis étalages de vitrine peut, avec du soin, les rendre très pratiques au point de vue de la vente, mais il faut que tout l'espace disponible soit utilisé de la meilleure manière possible.

Certains marchands disent: "Ma vitrine est petite, alors, à quoi cela peut-il servir?" Mais il est démontré chaque jour que ce qui est important ce n'est pas tant la dimension de la vitrine, bien que cela facilite l'étalage, que la façon dont elle est arrangée et l'originalité qu'on y voit.

Une dimension ordinaire

Prenons, par exemple, une vitrine de dix pieds de long, huit pieds de large et huit pieds de haut, avec une

porte d'entrée sur le côté. C'est la dimension que l'on rencontre le plus généralement; de fait, les vitrines de petite dimension sont les plus nombreuses, bien que l'on constate que, dernièrement, les marchands de meubles remodelent leurs vitrines de façon à ce qu'elles se prêtent mieux à des étalages modernes.

Nous allons supposer que la vitre est munie d'une glace (plate glass) épaisse, qu'il y a un mur en brique sur le côté et un côté faisant face à l'entrée, également en glace épaisse, allant légèrement en pointe vers la rue. Supposons qu'il y ait dans la vitrine un plancher ordinaire en bois à la hauteur de la base de la vitrine et que cette dernière s'ouvre dans la partie principale du magasin sans séparation ni division d'aucune sorte.

D'abord, construisez un cadre temporaire à l'arrière, s'étendant du mur à la porte et du plancher du magasin à un niveau uniforme avec le haut de la glace et bien collé au plancher de la vitrine. Ce travail n'exige aucune précaution à prendre. Des planches de boîtes d'emballage ou n'importe quel bois brut servant à l'expédition des meubles fera l'affaire. La seule chose à se rappeler c'est le fait que ce bois brut doit être couvert de planches, et qu'il doit être construit de façon à ce que la planche présente une surface aussi uniforme que possible. Tout le cadre peut être fait sur le plancher de la dimension désirée et ensuite érigé à la position perpendiculaire, en le tenant en place au moyen de deux ou trois étais en arrière, cloués à même et au plancher. Ceci constitue le fond, car les décorations qui seront placées à l'arrière et le long du plancher et du mur en brique complètent le cadre.

L'emploi de la planche

Il faut ensuite couvrir le mur arrière et le bout du mur avec des planches. Ces planches ne coûtent pas cher et on peut les clouer sur le cadre et sur la brique et elles donneront une surface que l'on pourra peindre ou couvrir de papier tenture pour leur donner un beau fini. On pourra se procurer des planches chez n'importe quel marchand de bois. Elles ne sont pas difficiles à poser, vu qu'elles peuvent être clouées sans se fendre. Il faudra faire attention à ce que les planches soient placées aussi près que possible les unes des autres, afin que la surface présente le plus beau fini possible. Pour une vitrine de la dimension de celle dont il est question ici, environ 145 pieds de planches suffiront. Pour pouvoir entrer dans la vitrine et en sortir on pourrait avoir une porte que l'on décorera d'une façon différente de celle du mur.

VENDEZ-VOUS LES MEUBLES APPROPRIES?

Etes-vous sûr que plusieurs de vos clients n'ont pas besoin d'une cuisine éducation touchant les meubles? Parlez-vous à vos clients des bonnes choses que vous avez? Quelques conseils touchant les ventes.

Qu'entend-on par meubles appropriés? Cela dépend de la maison. Ce qui serait parfaitement approprié pour un hôtel ne l'est pas du tout chez vous. D'un autre côté, certains meubles de votre demeure pourraient très bien servir dans certaines pièces de certains hôtels. Et ce qu'un cultivateur a dans sa maison de ferme ne conviendrait pas du tout pour un appartement de ville, ou même dans un bungalow.

Il y a des maisons de ferme où certains styles de meubles pourraient être disposés de façon à faire voir la personnalité du propriétaire. Les mêmes meubles ne conviendraient pas du tout à la ferme voisine.

Un mobilier de période vendu à un cultivateur

Un marchand d'une ville de peut-être 4,000 âmes racontait le plaisir et en même temps la surprise de vendre un mobilier de période à un cultivateur demeurant à cinq milles de la ville, quand il avait été dans l'impossibilité de vendre le même mobilier aux gens de sa ville.

Savoir reconnaître la personnalité du client, connaître ce qu'il lui faut, parfois par des questions directes, d'autres fois la connaissance de "types", ou encore la connaissance personnelle du client, sont et devraient être les moyens dont devrait se servir un marchand de meubles pour faire ses ventes. Si le marchand dont il est question plus haut, avait mieux connu les types, s'il avait mieux étudié ses clients, il n'aurait pas été autant surpris. Il se peut certainement que les cultivateurs de certaines localités achètent des mobiliers de période tout comme les familles ordinaires des petites villes, et ces mobiliers seraient bien mieux appropriés à leur demeure.

Le cultivateur a fait de sa maison un endroit où il passera toute sa vie. Généralement, ce n'est pas une maison neuve. Elle a été plusieurs fois peinte en blanc, en beige probablement aussi, ou en quelque autre couleur sujette à changer. La maison, et par suite les propriétaires, dans plusieurs cas, donnent une impression de vie tranquille et paisible dont ils sont fiers. Le "living room" (vivre) ou peut-être le salon de cette maison de ferme, est la pièce où les voisins sont reçus et surtout où les gens de la ville reçoivent une véritable hospitalité.

Nous parlons ici de la maison de ferme "ordinaire", de la maison où l'on voit immédiatement que les gros meubles des appartements de ville ne conviendraient pas du tout.

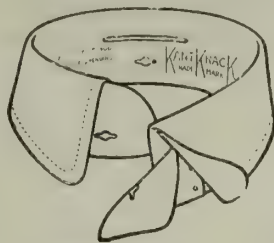
Ne jugez pas trop vite

N'avons-nous pas été trop vite à décider que les plus jolis meubles, les meubles de période qui sont en si grande vogue dans les villes aujourd'hui ne sont pas appropriés pour le commerce de la campagne? De fait, n'est-il pas vrai que plusieurs magnifiques meubles de période d'aujourd'hui seraient infiniment plus appropriés dans les bonnes maisons de campagne que nous connaissons et que nous aimons que dans l'appartement ordinaire de la ville?

Les gens de la ville ne sont pas des gens de "petite ville" dans le même sens qu'il y a vingt-cinq ans, pas du tout. Soyez certain, que les gens de votre ville connaissent plus ce qui se passe en dehors de leur ville que vous vous l'imaginez. Sachez aussi que votre client saura vous suivre dans ce que vous ferez pour améliorer le dessin de vos meubles.

Il n'y a pas de différence entre la ville et la campagne

Quel que soit votre magasin, soyez certain que les futurs acheteurs d'un article quelconqué de votre assortiment vous attendent. Ils peuvent avoir besoin d'être instruits sur certaines lignes de meubles. Ils peuvent ne pas savoir que quelque chose qu'il leur faudrait, s'il savait qu'il existe se trouve dans votre magasin. Ce n'est pas de leur faute. Dites à vos clients ce que vous avez à leur offrir, et ils iront chez vous tout comme ils vont aux magasins de la ville. Mais rappelez-vous ceci — il n'y a pas de différence entre la ville et la campagne en ce qui regarde les meubles appropriés pour la maison.

KANTKRACK
TRADE MARK
Une Seule Qualité
**Faux-Cols de
Composition**
et la Meilleure


Les caractéristiques spéciales de ce faux-col le placent hors de l'atteinte de la concurrence.

Considérez ces points de supériorité incontestable; la pointe est flexible, la fente arrière longue, la boutonnrière est renforcée en arrière, le fini est supérieur et la flexibilité est remarquable. Chacune de ces qualités est une raison pour laquelle les faux-cols **KANTKRACK** sont préférés.

En choisissant cette ligne de faux-cols vous trouverez une ligne de marchandises qui donne le plus haut degré possible de service et de satisfaction à vos clients.

Ecrivez-nous pour notre offre spéciale qui vous donne une opportunité d'essayer cette ligne sans risque de votre part.



12 à 18½



12 à 18½



13 à 17



12 à 18½

The PARSONS & PARSONS Canadian Co.
Hamilton, Canada.
**De meilleurs étalages apportent de
meilleures affaires**

**Des Formes et Bustes
d'Étalage de DALE**
Constituent une force d'attraction

Ils soutiennent la comparaison avec les meilleurs produits sur le continent. Nos formes pour pardessus et habits d'hommes sont les plus modernes.

Nos **BUSTES de CIRE** sont exquisement vivants.

Nos formes Emaillées Lavables, pour Costumes, Robes et Toilettes sont les plus durables qui soient sur le marché.

Manufacturés par
**DALE WAX FIGURE
Co., Limited, Toronto.**

Principaux fabricants du Canada de Bustes de Cire et de Formes d'Étalage de toutes sortes. Nous avons tout ce qu'il faut pour les meilleurs étalages de marchandises.

Voyez notre représentant
de Montréal

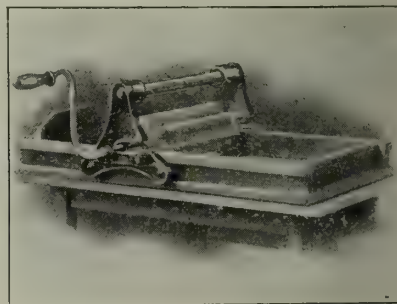
**J. BOGAT 142 rue Bleury
Montréal Québec.**

Le Malaxeur à beurre "British"

— DE —

MAXWELL

est sur le marché depuis des années et a été adopté par les meilleures laiteries d'Angleterre et du Canada.



Résultats: meilleur beurre et plus gros profits.

Rend le beurre ferme, égal et consistant dans tout son ensemble. En trois grandeurs: 14", 17" et 20" de large.

Ecrivez pour avoir un catalogue illustré.

MAXWELLS LIMITED

ST. MARY'S, - - - ONTARIO

La Seule Fabrique de
Casquettes Canadienne-
Francaise au pays

Favorite
L. & P. LIMITEE

Notre marque de commerce

Bas Prix
Service Prompt
et assuré

Commandes par
la malle remplies
avec soin.

Casquettes de haute
qualité pour hommes
et garçons

Chapeaux pour enfants
Confection solide



Tous les derniers modèles de New York

Elégance et bon goût réunis

Laurin & Preville Limitée

11 rue Notre Dame Est

Montréal

Ouate en Paquets

"Victory"

"North Star"

"Crescent"

"Pearl"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.



Nouvelle
forme
ajustée

Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX
**FAUX-COLS
ARROW**

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

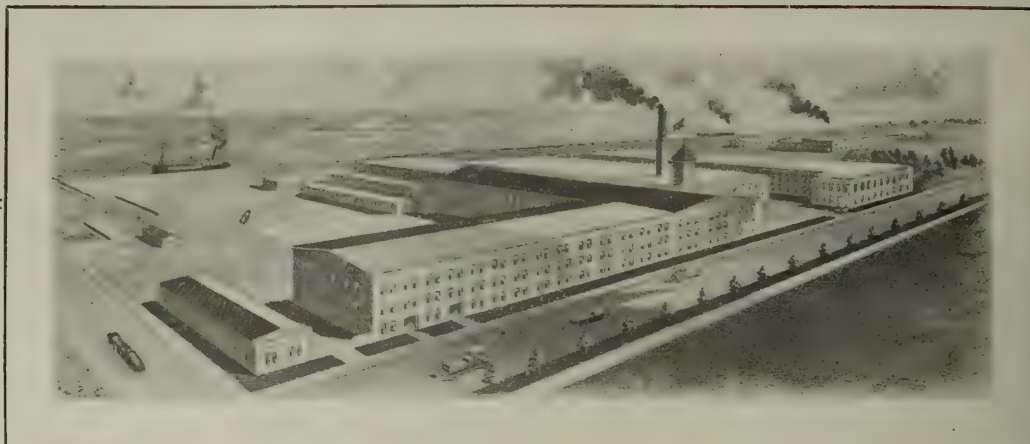
\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants

Montréal



LA MANUFACTURE DU SOUS-VETEMENT **IMPERIAL**



Fondée en 1880

Le Sous-Vêtement qui rallie toutes les opinions et qui s'attire toutes les approbations,
est le Sous-Vêtement **IMPERIAL**

Il plaît à tous, même aux plus difficiles. Et les raisons de cette popularité peuvent se résumer dans les cinq caractéristiques suivantes:

Bonnes
Ventes

1. Les épaules à couture rabattue.
2. La collerette confortable s'ajustant étroitement.
3. Le pont ajusté.
4. La fourche ajustée.
5. Les manchettes et chevilles améliorées, en tricot.

Bons
Profits

*En
Combinaisons
ou en
deux morceaux*



*Prenez
en Stock
dès maintenant
le sous-vêtement
"IMPERIAL"*

KINGSTON HOSIERY Co.
KINGSTON (ONTARIO)

Les Marchands du Québec

Apprécient la valeur de nos produits et, en même temps, reconnaissent que nous ne négligeons rien pour que l'harmonie règne dans nos transactions.

Les Chemises "LANG"

sont toutes faites en lignes exclusives. Nous ne cherchons pas à copier l'une ou l'autre des lignes sur le marché, mais nous créons nos propres modèles avant de mettre en réserve les fournitures pour la manufacture.

La "BONNE ENTENTE" fait partie de notre politique d'affaires. Nous pourrions aussi bien dire qu'elle est notre marque de fabrique.

HUGH J. HURLEY, représentant à Montréal, 815 Nouvel Edifice Birks.

Lang Shirt Company

Kitchener (Ontario)

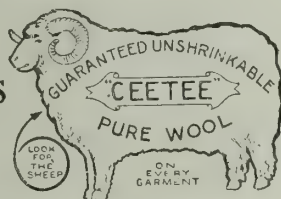
Dans une classe à part

"CEETEE"

Les SOUS-VÊTEMENTS

Pure Laine

qui ne rétréciront pas



Ce n'est pas là une assertion en l'air; elle est basée sur des faits.

Il n'y a pas d'autres sous-vêtements qui soient faits au Canada d'après le même procédé ou sur les mêmes machines spéciales comme celles employées pour la fabrication des sous-vêtements "CEETEE".

Il n'y a pas de qualité commune ni médiocre avec les "CEETEE" — Seuls les meilleurs sous-vêtements portent la marque de fabrique du mouton "CEETEE".

Ecrivez-nous pour avoir nos prix.

Fabriqués seulement par

The C. Turnbull Co. of Galt, Ltd.,
Galt, Ont.

Fabricants aussi des sous-vêtements à côtes de première qualité de Turnbull, pour femmes et enfants; bandes "M" de Turnbull pour bébés et vestes d'enfants.

CHAPEAUX POUR HOMMES

*Nous achetons les
vieux stocks*

LIQUIDEZ VOTRE STOCK
DE VIEUX CHAPEAUX

Nous achetons comptant
toutes sortes de chapeaux
MOU, de DUVET et de
LAINE.

Aussi les DURS, dans toutes les proportions.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

DUBRULE MFG, CO. Limited
164 rue McGill, MONTREAL

La Maison Geo. H. Hees Son & Co. Limitée

Montréal

Prend occasion de son prochain déménagement pour renouveler à sa clientèle ses offres de service dans son nouvel établissement qui sera situé, vers le 1er avril prochain, au

No. 25 Carré Victoria

(Coin nord de la rue Craig, vis-à-vis de la Maison Greenshields.)

Sa clientèle recevra, comme par le passé, la meilleure attention de la part du Gérant et des employés qui se mettront à sa disposition pour tous bons offices dont ses patrons pourraient avoir besoin.

La Maison prie ses clients de vouloir bien accepter ses remerciements pour leur encouragement passé et les invite à lui continuer leur bienveillant patronage.

HENRI DUVERGER,

Gérant.

MONTREAL

OVIDE HAMEL,

Représentant à Québec

est dans le moment sur la route avec les
les échantillons d'automne et d'hiver
prochains.



Voyez de quoi se drappe la Mode

Les styles de printemps de Crêpe Serpentine comprennent des dessins qui répondent exactement aux exigences de la mode. En outre ces modèles sont si pratiques qu'ils sont de style en toutes saisons.

Le Crêpe Serpentine

est tout désigné pour être employé pour les vêtements qui seront agréables à l'oeil sans être trop coûteux. Aussi ce tissu est-il devenu l'article favori dans des milliers de familles.

Tout Marchand de détail

Qui nous en fera la demande pourra obtenir sans frais, de jolies feuilles d'annonces, des vignettes, des cartes d'échantillons, etc., qui, employées habilement, augmenteront certainement ses ventes.

PACIFIC MILLS

LAWRENCE, MASS.

LAWRENCE & CO., Agents de Vente

BOSTON NEW YORK PHILADELPHIE
CHICAGO ST. LOUIS SAN FRANCISCO
LONDRES, ANGLETERRE



UN VAINQUEUR

U
N
V
A
I
N
Q
U
E
U
R



U
N
V
A
I
N
Q
U
E
U
R

De grandes cartes attrayantes (en français) vous seront fournies tel que le dessin ci-dessus, pour démonstration dans votre magasin.

La chemise "HERO" est bien annoncée, et vous gagnerez beaucoup de clients.

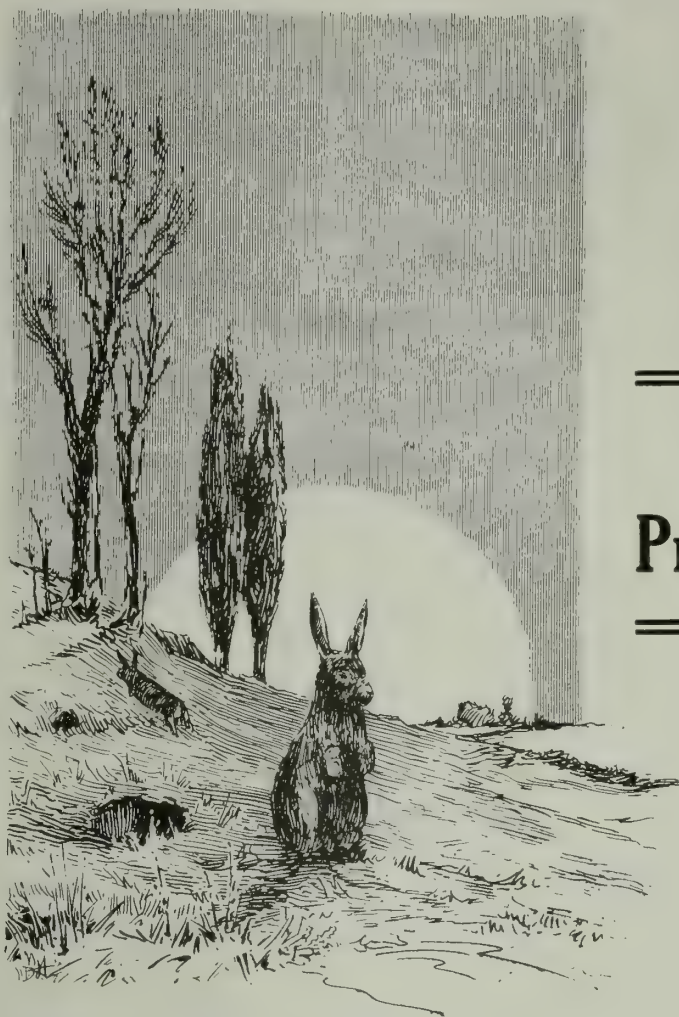
Alphonse Racine, Limitée

60-82, rue St-Paul, ouest, Montréal

Spécialistes en Merceries de toutes sortes pour hommes

RUBANS
Pour

Le
Printemps



Nous avons le plaisir de vous annoncer l'ouverture de notre nouveau magasin de gros au

No 212 RUE MCGILL, MONTREAL, QUE.

Cela vous sera avantageux de vous approvisionner d'un stock de rubans bien assorti cette année.

La demande est plus forte que jamais et il y a déjà de la rareté dans plusieurs lignes.

Cette année les rubans sont très en vogue aussi bien pour les chapeaux que pour les robes et costumes.

Nous avons tout ce qu'il y a de plus nouveau, dans tous les genres et toutes les variétés de rubans, la plus belle qualité dans les satins unis et des taffetas de toutes largeurs et couleurs. Nos marchandises de fantaisie sont si jolies qu'elles vous étonneront. Nous avons le dernier mot en rubans pour les sports.

Demandez nos échantillons, nous serons très heureux de vous servir.

RIBBONS LIMITED

55 rue Bay, Toronto

SUCCURSALE: MONTREAL

Coin des rues Notre Dame et McGill

"SILKS LIMITED" Calgary

Agents de vente pour l'ouest du Canada

La Signification d'une Marque de Commerce

**TRADE****MARK***(Marque de Commerce)*

L'ETIQUETTE ZIMMERKNIT n'a jamais été attachée à un vêtement que le marchand ne pouvait pas recommander à ses clients.

Cette marque de Commerce a toujours protégé le marchand contre la marchandise inférieure. La matière première est obtenue des meilleurs marchés du monde. Les fils de coton sont de la plus fine qualité et sont tissés dans la Province de Québec. La qualité est la seule épreuve. Et nos clients dans toutes les parties du Canada achètent de nous pour la même raison: LA QUALITE.

Les échantillons de cette saison sont maintenant entre les mains de votre fournisseur. Demandez-lui de vous faire voir :

Les petits-corps, caleçons, combinaisons pour Dames et Demoiselles.

Chemises, caleçons, combinaisons pour Hommes et Garçons.

Costumes de Bain pour Hommes, Femmes et Enfants.

Jerseys pour Garçons

LA COMBINAISON de sous-vêtement à ouverture à un bouton n'a qu'un bouton au lieu de dix.

Elle est en grande demande aux Etats-Unis et au Canada partout où elle est montrée. Nous en détenons le brevet Canadien. Demandez à votre fournisseur de vous faire voir des échantillons.

Zimmerman Manufacturing Co.

Hamilton, Ontario



Pouvez-vous instantanément mettre la main sur "le papier" que vous cherchez?

Pouvez-vous toujours trouver l'important document que vous tenez à avoir "en une seconde" un papier ou une lettre, **TOUT DE SUITE**?

Ou êtes-vous dans l'obligation de fouiller partout dans votre pupitre — ou d'attendre avec impatience qu'un assistant parcoure — inutilement probablement — vos classe-papiers?

Vous savez quel temps précieux vous perdez quand il vous faut vous soumettre à ces deux ennuyeuses expériences.

Un classeur à demi-section "Office Specialty" vous débarrassera pour toujours de ces pertes de temps à la recherche de vos documents. Vous aurez près de votre pupitre un assistant "toujours à votre disposition". Vous pourrez y déposer vos papiers importants — vos documents, vos papiers personnels qu'il vous faut consulter parfois pendant votre travail quotidien.

Si vous avez à résoudre le problème de trouver rapidement le papier qu'il vous faut, écrivez **aujourd'hui** même à notre magasin le plus rapproché de chez vous, ou encore à notre siège social, pour avoir une plaquette descriptive vous indiquant comment il vous sera facile de le résoudre.

OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED,
Les plus grands fabricants de classe-papiers de l'Empire Britannique.

Siège Social — **NEWMARKET** — Canada
Hamilton, Winnipeg, Regina

Système de Classe-papiers—Spécialité pour Bureaux. Edmonton, Vancouver.

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

KITCHENER BUTTONS, LIMITED

KITCHENER, ONT.

Fabricants de Boutons en ivoire
Végétal de Première Qualité.

Boutons pour Habits, Gilets et Pardessus.

Boutons pour Manteaux et Costumes de Dames.

Boutons pour Chandails, Imperméables et pantalons.

Gros Seulement

REPRESENTANTS:

A TORONTO:

Edward G. Davidson
117 rue Wellington
ouest

A MONTREAL:

B. Matts
Immeuble Mappin
10 rue Victoria

A VANCOUVER:

Peter Waite
310 Immeuble
Mercantile

Marque "Tigre"

Sous-Vêtements

Pour hommes
et garçonnets

Faits par;-

THE
GALT KNITTING CO.,
LIMITED

GALT, ONTARIO

Nous Fabriquons des Chaises

possédant les plus belles qualités de

Solidité—Confort—Elégance



Parmi nos spécialités mentionnons:—

Chaises en Eclisse et en Jonc pour Veranda
Ameublements en Jonc. :-: :-: :-: :-:

Chaises de Bois, finies en Chêne doré ou Surface
en Chêne. Sets d'Enfants. :-: :-: :-:

ECRIVEZ-NOUS POUR PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS ET DITES-NOUS CE QUI
 PEUT VOUS INTERESSER DANS NOTRE LIGNE.

The Canadian Rattan Chair Company, Limited

MANUFACTURIERS

VICTORIAVILLE, P. Q.

DOMINANTS VICTORIAVILLE



Vous trouverez que les meubles Victoria-ville sont des splendides "Dominants" en fait de vente pendant l'année 1918. Par le mot "Dominants" nous voulons dire qu'ils constituent une ligne distinguée, bien faite, en Dessins d'Epoques et en Dessins unis, finie avec élégance et qui, à cause de son prix modéré, se vendra d'une manière exceptionnellement rapide. Voilà pourquoi elle est "Dominante".

Victoriaville Furniture Co.

Victoriaville, P. Q.



PAPIER A TAPISSER STAUNTON

POUR

1918

Une série complète de toutes les sortes de papier de tapisserie, en dessins originaux, de grande valeur décorative, qui sont colorés suivant les modes les plus nouveaux.

Les papiers "tout garnis" Staunton (Procédé patenté) peuvent être ajustés instantanément et d'une façon précise, sans l'emploi de ciseaux, de couteaux, d'équerre. Les colleurs de papiers peints peuvent coller plus de papier, et les marchands peuvent vendre plus de papier de tapisserie, lorsqu'ils emploient ces articles.

Nous vous invitons cordialement à nous écrire pour plus amples informations et échantillons.

Stauntons Limited, Toronto



EASTERN TOWNSHIP FURNITURE

MANUFACTURING CO.

ARTHABASKA, (P.Q.)

Manufacturiers d'Ameublements de

Chambre à Coucher

ET DE

Salle à Manger

qui plairont à vos clients et vous feront faire de bonnes ventes.

ECRIEZ-NOUS POUR RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES

**Eastern Township Furniture
Manufacturing Co.**

ARTHABASKA, - - (P. Q.)

Poupées Dominion

Le public connaît les Poupées de la Marque Dominion et cette marque est sa garantie de qualité et de durée.



Une merveilleuse ligne nouvelle de la Marque Dominion avec des caractéristiques spéciales et attrayantes affirme le triomphe artistique de notre marque de fabrique.

La série des modèles Dominion comprend cette année, des points remarquables de beauté et de dessin.

Poupées avec des yeux qui se ferment ou qui restent fixes, et avec perruques.

En vente chez les principaux marchands
de gros de la Province de Québec:

Hodgson Sumner & Co. Ltd., Montréal.	Cassidy's Ltd., Montréal.
Granger Frères Ltée., Montréal.	N. E. Godin, Trois Rivières.
Duchesneau & Duchesneau & Co., Ltd., Montréal.	J. & A. Kirouac & Co., Québec.

The Dominion Toy Mfg., Co., Ltd.
TORONTO, (ONT.)

Un Message d'Appréciation

Depuis 1889 nous avons enregistré une augmentation constante dans notre commerce avec les différentes églises catholiques romaines de la Province de Québec.

Nous nous sommes spécialisés dans la fabrication de décorations et de garnitures d'Eglise, et réalisant que l'Eglise Catholique Romaine a toujours été la première à introduire la Beauté du Dessin et de l'Architecture dans ses édifices, nous avons fait une étude soignée des exigences d'une usine qui serait à tous les points de vue considérée comme capable de produire cette exclusivité de goût.

Nombre d'églises les plus magnifiquement meublées dans la Province de Québec doivent leur cachet à nos produits.

Nous profitons de cette occasion pour offrir nos remerciements à qui de droit pour la confiance qu'on nous a témoignée.

GLOBE FURNITURE CO., LIMITED
WATERLOO, (ONT.)

Meubles Artistiques

Toute ménagère, tout gérant de bureau, recherchent des meubles artistiques construits solidement.

Tables Artistiques de Bibliothèque

Sont reconnues comme étant des produits de premier ordre.

Styles: Jacobin, William et Mary.

Entièrement construites avec des matières premières du meilleur choix, et ayant une apparence de fini qui possède un véritable cachet d'Art.

Nous manufacturons aussi les ameublements de Chambre à Coucher, Styles: Queen Anne, Adam, Colonial, etc.

Ecrivez-nous pour recevoir notre catalogue.

Art Furniture Company, Limited
Kitchener, Ont.



Coffre-fort à l'épreuve du feu

Les Coffre-forts TAYLOR

Ont résisté à toute épreuve depuis plus de 60 ans.— Pourquoi ne pas acheter les meilleurs? Ne prenez pas de risques. Faits en grande variété de grandeurs pour rencontrer tous les besoins.



Cabinet d'acier

Une Seule Qualité Cabinets d'acier TAYLOR

Pour usage dans les édifices à l'épreuve du feu.

Faits en différentes grandeurs. Dispositifs intérieurs et systèmes de classeurs appropriés à tous besoins.

Ecrivez pour les prix et les conditions de paiement.

J. & J. TAYLOR Limited

MONTREAL

220 rue Notre-Dame Ouest

TORONTO

rue Front Est

Produits de Broche Domsteel

Du minerai au Produit Manufacturé



BROCHE

*Broche à Clous, Broche à Rivets
Broche Chauffée et Coupée en longueur*

CLOUS DE BROCHE

De toutes grosseurs ordinaires et spéciales

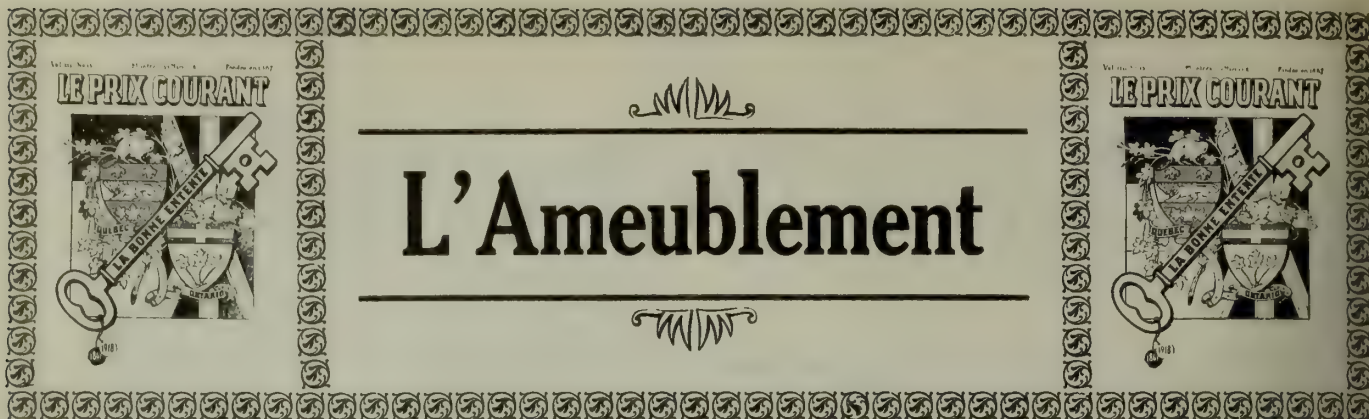
Nous possédons et exploitons nos propres mines de charbon et de minerai; nous fabriquons nos propres acier et fer en gueuse; par conséquent nous pouvons fournir toutes les qualités d'acier nécessaires à toutes fins.

SPECIFIEZ LES PRODUITS DE BROCHE DOMSTEEL

Dominion Iron & Steel Co., Ltd.

Bureau-Chef et Usines, SYDNEY, N.E.

Bureau des Ventes: Sydney, N.E., et 112 rue St-Jacques, Montréal



MONTREAL, MARS 1918

Suggestions Mensuelles Touchant les Vitrines de Meubles

Plans de toute une année d'étalage de vitrines avec un changement toutes les deux semaines. — Suggestions appropriées à chaque mois de l'année.

Il est bon de ne pas négliger la qualité dans tout ce qui regarde l'arrangement d'un étalage de vitrine. Donnez à votre acheteur possible l'idée de la qualité et du genre moderne. Soyez le premier à lancer des styles de meubles et en améliorant le goût public pour de jolis meubles, vous ne tarderez pas à faire des ventes — si vous n'en faites pas déjà.

Que votre magasin soit reconnu pour la qualité de ses meubles — que tout y soit parfait sous tous rapports — cela dénote de la prospérité.

Achetez de bonnes marchandises qui dureront. Que l'on sache que vous êtes prêt à garantir les marchandises que vous vendez, et un meuble paraîtra toujours plus joli quand on saura qu'il sort d'une maison reconnue pour la qualité de sa marchandise.

Avant d'aller plus loin, laissez-nous vous ancrer l'idée que chaque effet de vitrine que nous produisons comportera une idée de qualité, de prospérité ou quelque chose de nouveau, et que nous devons par suite faire cet étalage de la manière la plus jolie, la plus pratique et la plus complète sous tous rapports.

Avez-vous remarqué quelle énorme différence il y a entre les étalages des vitrines, tant sous le rapport de l'apparence que sous celui du pouvoir de faire vendre les marchandises? Un étalage peut attirer immédiatement l'attention, tandis qu'un autre pourra passer entièrement inaperçu. Cela n'est dû qu'au fait qu'un étalagiste s'est contenté de placer des marchandises dans sa vitrine, à l'aventure, tandis que l'autre a apporté du soin et du jugement, si nécessaires, à ce genre de travail.

Le marchand de meubles n'aura pas besoin de grand chose en dehors des marchandises qu'il vend, mais je conseillerais l'emploi d'un ou deux supports en vitre pour les petites garnitures, les articles en cuivre, ou en argent, etc., etc., ainsi que des tablettes ajustables en verre, un piédestal et des chevalets.

Avec cela et d'autres accessoires suivant l'étalage que l'on veut faire, vous pourrez commencer un des étalages systématiques pour vos vitrines. Je vous conseillerais de les changer tous les quinze jours et d'arranger vos plans pour l'année avec cette idée en vue.

Vous remarquerez que dans certains de ces plans il y a des diversions radicales, mais qu'elles ont toujours été profitables et qu'elles devraient l'être pour vous.

Nous commençons l'année avec le mois de janvier, mais, naturellement, le système peut être commencé par le mois que l'on voudra. Nous ne donnons ici que des suggestions mensuelles et vous pourrez les améliorer de la façon que vous voudrez.

Janvier

Une belle vitrine de bibliothèque confortable. Ayez des lumières rouges, placées dans un foyer si vous le pouvez. Certaines maisons fournissent des imitations de livres pour remplir les casiers, soit peints sur des planches ou faites de carton. Employez de riches couleurs bien combinées pour les côtés.

Le deuxième — un étalage de meubles en cuir. Mettez un joli rug sur le plancher. A la base de chaque meuble mettez une étiquette avec le prix et des illustrations d'autres modèles. Les illustrations peuvent être découpées dans des catalogues et montées sur des cartons.

Février

Le salon ou la salle de musique feront de jolis sujets durant ce mois. Servez-vous des styles Mission ou en acajou.

Mars.

Revenez de nouveau à la nature. Tout le monde aime à voir les premiers bourgeons en ce moment-ci. Placez-les de la même manière que les feuilles de l'automne. Faites des étalages de meubles de chambre à coucher, en choisissant une pièce rose et blanche ou bleue et blanche. Employez une vitrine mélangée pour les petits meubles en saule, mais naturellement pas pour les chambres à coucher.

Avril

Le temps du nettoyage de la maison est arrivé et vous devriez être capable de faire une couple d'étalages de vitrines durant ce mois-ci avec vos accessoires pour le nettoyage de la maison. Une démonstration d'un nettoyeur par le vide est très appropriée.

Mai

Disposez un étalage du meilleur travail fait dans les écoles et alternez cet étalage avec un étalage de vos marchandises.

Vous pouvez laisser le public juger ce genre de travail en donnant un vote pour chaque achat.

Juin

Le mois des mariages, et il serait à propos de faire un étalage de cadeaux de noces. C'est aussi le mois des roses, et de superbes étalages peuvent être faits avec des roses artificielles.

Une magnifique pièce de centre peut être faite en remplissant une grosse corbeille de toutes les fleurs sauvages que vous pourrez vous procurer dans votre voisinage. Pour quelques sous des petits garçons iront vous en chercher.

Juillet

Un jardin à thé japonais est très joli, et on peut facilement le faire en plaçant du treillis de bois de façon à ce qu'il s'adapte aux trois côtés de votre vitrine et vous l'ornementerez de vignes ou de roses artificielles. Des meubles en osier peuvent superbement être annoncés dans une semblable vitrine.

Les auvents, les paravents, et les stores peuvent être annoncés durant ce mois-ci, soit par un étalage varié ou un étalage indiquant comment les poser.

Août

Annoncez les meubles de portique ou de perron. Disposez votre vitrine de façon à ce qu'elle représente un perron drapé avec du tissu à auvent. Faites un joli choix de meubles et disposez-les comme si vous vouliez donner un thé sur une véranda. Un rug Crex peut être employé pour couvrir le plancher sous la table. La petite causeuse de véranda sera placée autour de la table avec des berceuses et une balançoire dans le coin complètera l'étalage.

Pour le deuxième étalage, annoncez une vente spéciale d'écoulement de meubles pour pelouse. Servez-vous de mousse, ou de papier vert pour couvrir le plancher. Garnissez les côtés en blanc ou en bleu ciel.

Septembre

Les meubles de cuisine. Arrangez dans votre vitrine une cuisine blanche. On y arrivera en faisant un fond en planches pour les trois côtés de votre vitrine et en les couvrant de papier émaillé ou imitant les tuiles.

Rendez votre étalage plus intéressant encore par une démonstration indiquant la manière de se servir d'un poêle à pétrole ou à gaz pour la cuisine.

Octobre

Si votre magasin se trouve dans un district rural, annoncez un concours avec prix pour les plus gros et les plus curieux spécimens de légumes récoltés dans votre localité. Alternez ces légumes avec des rangs de petits accessoires que vous vendez. Garnissez les côtés avec du blé-d'Inde, portant encore ses épis.

Une autre suggestion: Ramassez des feuilles d'automne. Faites un étalage de chaises seulement.

Novembre

Des dessins antiques de meubles de salle à manger avec une pièce toute meublée. Mettez des gravures sur les murs. Placez des imitations de poutres au-dessus en mettant du papier blanc ou noir sur des planches

fixées à des intervalles régulières d'une couple de pouces plus bas que le plafond.

On pourra remplacer cet étalage par une salle à manger moderne, vu que la saison des fêtes fera penser à la salle à manger.

Décembre

Si vous faites un étalage pour les fêtes, ayez quelque chose de nouveau. Santa Claus est un bon sujet. Installez un salon avec des meubles modernes avec Santa Claus confortablement assis occupé à lire un journal.

Un étalage varié de cadeaux fera très bien l'affaire pour les quelques jours précédant Noël.

Enfin, lorsque vous irez dans la ville voisine, n'oubliez pas d'y prendre des suggestions dans les vitrines des autres magasins de meubles. Vous n'y perdrez pas à imiter les autres, surtout quand ils ne sont pas dans le même district que vous, mais efforcez-vous toujours de trouver vous-même vos plans d'étalage de vitrines.

Donnez à vos Vitrines un Cachet Printanier

L'importance de faire pour les meubles des étalages de vitrines magnifiques et de saison. — Le printemps est une bonne époque pour avoir des belles vitrines. Un étalage exceptionnellement joli qui montre comment s'y prendre.

Le printemps offre au marchand de meubles entreprenant une superbe occasion de faire des étalages de vitrines magnifiques et appropriés. C'est l'époque où tout le monde tient à acheter des marchandises nouvelles et jolies. Après les longs mois d'hiver, la vue des fleurs et des articles d'ameublement ayant un cachet printanier ne manquera pas d'intéresser les chefs de famille et de créer dans l'esprit le désir de faire des changements dans leur demeure.

Durant la saison du printemps, le magasin de meubles devrait avoir une atmosphère printanière. Cela ne veut pas dire des décorations dispendieuses, mais l'emploi intelligent de plantes dans des pots, des palmiers, des fougères, et, si possible, des fleurs. Si vous ne pouvez vous procurer des plantes vivantes, des palmiers artificiels, hauts de 24 pouces à 12 pieds peuvent être achetés à un prix raisonnable et ils feront très bien l'affaire. Ces palmiers placés dans des jardinières vertes, sont très jolis.

On fabrique aujourd'hui des fleurs artificielles qui sont aussi jolies que les fleurs naturelles, et elles donnent beaucoup de ton à une salle d'exposition.

L'époque des étalages de meubles mal faits et laids est passée depuis longtemps, et le marchand progressif a appris que là se trouve une chose d'importance vitale pour la prospérité de son établissement. Certains magasins présentent toujours un aspect d'indifférence, bien que l'on s'applique à faire quelque chose vers l'amélioration et l'on porte un peu plus d'attention au magasin une fois ou deux par année, pour ensuite en revenir à la vieille routine.

Le pouvoir de suggestion est l'une des plus grandes forces du dessinateur de vitrines et le succès d'un étalage se juge par l'habileté à faire des suggestions qui font vendre des meubles.

Tribunaux et Renseignements Commerciaux

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

J. B. E. Cadieux v. J. A. Guérin, Montréal, \$280.
 Thomas Cairo v. M. T. Co., Montréal, 1re classe.
 J. P. Roux et al v. R. Péladeau et al, Montréal, \$37,849.
 Imp. Oil Co. v. eo. M. Primm et Primm Motor Sales Co., Montréal, \$216.
 Brossard et Pepin v. apid Motor Co., Ltd., Montréal, \$145.
 Jos. Ampleman v. Stan. Rochon, Montréal, \$375.
 Légaré Automobile Co., Ltd. v. J. E. Roy, Montréal, \$1,195.
 Royal Bank v. J. N. Trahan, Montréal, \$41.
 J. C. Marz v. D. Beiss et J. Harleck, Montréal, \$355.
 Peter Durba v. Can. Cement Co., Ltd., Montréal, \$350.
 S. Hébert v. Keystone Transp. Co. of Can., Ltd., Montréal, \$2,000.
 Mme Mendel Dolger v. Can. Explosives Ltd., Montréal, \$1,305.
 J. B. Deguise v. W. H. Parker et J. Versailles, Montréal, \$7,031.
 Isreal & Oppenheimer Ltd v. G. Kauffman, Montréal, \$140.
 A. W. Dodd v. Major Gen. E. W. Wilson et al, Montréal, 1re classe.
 L. Massé v. A. Crippie, Montréal, \$50.

O. G. Coutlée v. R. H. Bertrand, Montréal, \$350.
 H. Russell v. W. P. Scott, jr., Montréal, \$126.
 L. Villeneuve Co., Ltd., v. Ella de Hertel et Mme R. W. Barclay, Montréal, \$433.
 W. Galbraith et al v. A. Cochin, \$39.
 Bell Tel. Co. v. O. B. H. Maillé, \$10.
 Bell Tel. Co. v. F. Laberge, \$40.
 Bell Tel. Co. v. A. Baby, \$40.
 Bell Tel. Co. v. J. B. Houde, \$45.
 Wolf Sayer & Heller Inc. v. Oriental Meat Market, \$18.
 E. Lauzon v. B. Deslongchamps, \$13.
 L. Tougas v. Jos. Robillard, \$35.
 A. Pilon v. A. Cowsill, \$15.
 J. H. Gittes v. Wm. Gale, \$24.
 E. Beauvais v. J. A. Coote, \$17.
 M. P. S. Corp v. G. A. Thompson, \$10.
 Morgan & Lavery v. J. A. M. Bisailon, \$80.
 Mlle C. et S. Dubois v. Horm. Charbonneau, \$62.
 L. A. Léonard v. I. Aubin, \$61.
 J. Bénard v. E. Touzin, \$76.
 A. Allard v. M. Peake, \$32.
 E. Lemieux v. W. J. A. Ménard, \$23.
 Moscovitch Bros. Co. v. D. Scheller, \$71.
 A. Désilets v. F. Haughton, \$24.
 Denis Adv. Signs Co., v. L. Archambault, \$50.

J. Dephoure v. Z. Legault, & Cie, \$55.
 L. A. Lavallée et al v. J. Durand, 120.
 A. Désilets v. veuve Owen Kelly, \$17.
 H. A. Beigne v. J. H. Savaria et al, \$27.
 Forte Poirier v. J. H. Savaria et al, \$27.
 Forte Poirier et Duchesneau Furniture, C. Jovite, alias v. J. Lapointe, \$29.
 A. Favreau v. Moïse Pelletier, Longueuil, \$12.
 S. outtenberg et al v. Philippe Hébert, Nomingue, \$73.
 I. Brunet v. Magloire Provost, Saint-

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.
 M. Lagacé, Amédée Tremblay, 4 avril, 2 p.m., 1464 Chabot, Aubin.
 J. A. Renaud et al, Philias Archambault, 4 avril, 1 p.m., 196 Bloomfield, Trudeau.
 Savoy Bakery Co., DiPietro, 4 avril, 11 a.m., 3147 Berri, Proulx.
 J. E. Morency, Juda Flanz, 4 avril, 10 a.m., 365a Drolet, Brouillet.



Voiturette de Bébé No. 10

Superbe dessin, avec devant et arrière en acier pressé, fond et côtés en bois, coins en rond tout comme une carrosserie d'automobile. Intérieur capitonné et capote en cuir s'harmonisant. Pognées reversibles et patins recourbés en acier. Longueur 34 pouces, longueur des patins 36 pouces, largeur 15 pouces.
Fini—Blanc, Gris ou Vert foncé.

The Canadian Buffalo Sled Company, Limited
PRESTON, ONT.
Canada

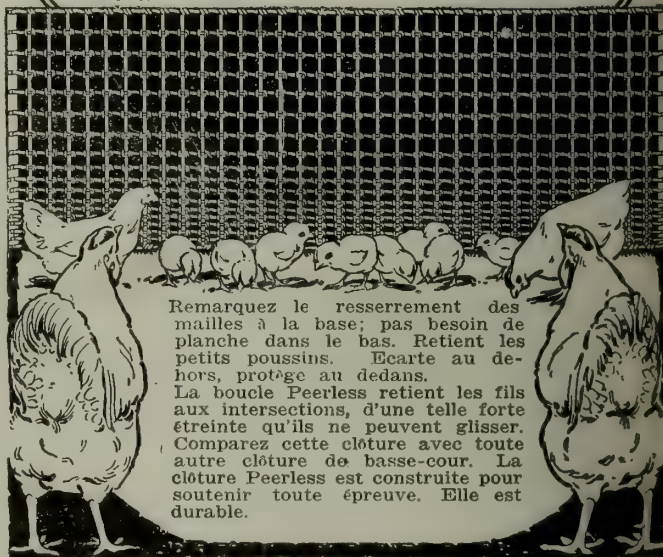
PEERLESS PERFECTION

La Clôture avec laquelle vous pouvez édifier une réputation et acquérir le commerce de clôture de votre région. Vous pouvez donner la plus complète des garanties — nous endossons votre parole.

Nous fabriquons cette clôture avec de la broche d'acier "open heart", dont toutes les impuretés ont été éliminées, et dont toute la force et les qualités de durée ont été conservées. La clôture de basse-cour Peerless est extra forte, solidement galvanisée; elle ne peut ni fléchir, ni rouiller, elle ne perd jamais de sa forme, enclôt à l'intérieur et écarte à l'extérieur, petits et grands animaux.

Ecrivez pour notre proposition au Marchand
 Nous vous montrons où se trouvent les grosses affaires pour parcs, pelouses, cimetières, clôtures unies et ornementales pour fermes, ranches et tous besoins.

THE BANWELL-HOXIE WIRE FENCE CO., Ltd.
 Winnipeg, Manitoba Hamilton, Ontario



A. Richard, E. Pinsonneault, 4 avril, 11 a.m., 26 Christophe Colomb, Pauzé.

Thomas Vangelis, John Johnson, 4 avril, 11 a.m., 33a Bleury, Pauzé.

Stan. Christin, Ulric Savard, 5 avril, 1 p.m., 331 Christophe Colomb, Beauchamp.

J. H. Robert, Chas. A. Trudeau, 10 a.m., 1295a Saint-Denis, Bouchard.

M. Rafalovitch & Co. v. L. V. Thomas, 5 avril, 11 a.m., 436 Avenue Victoria, Bouchard.

L. D. Morin, J. Larose, 2 avril, 10 a.m., 464 Moreau, Desroches.

A. Lavoler, J. A. E. Lemoine dit Dion, 2 avril, 10 a.m., 733 Ontario Est, Descheneaux.

D. D. Rinnie, W. E. Claribut, 2 avril, 10 a.m., 1725 Esplanade, Robillard.

Gertrude Barrière, Louis Barrière, 2 avril, 2 p.m., 670 Adam, Lapierre.

A. Garbois, Bellie Cohen, 3 avril, 2 p.m., 233 Sainte-Elisabeth, Desroches.

Zoel Tremblay, J. A. Séguin, 3 avril, 10 a.m., 615 Cartier, Desroches.

J. Peritz, J. Benoit, 2 avril, 11 a.m., 3373 Saint-Hubert, Brouillet.

J. Flantz, S. Sekis, 2 avril, 11 a.m., 1171 Wellington, Brouillet.

D. Schloman, A. Hight, 2 avril, 2 p.m., 68ième avenue, Verdun, Brouillet.

J. Lamoureux, Alphonse Joly, 4 avril, 10 a.m., 1101 Mont-Royal, Est, Effets de A. Joly et Cie, Tiers-Saisi, Brouillet.

E. T. Gariépy, Hughes os, 4 avril, 10 a.m., 2069 Saint-Urbain, Vinson.

Mms Frs. A. Cloughet vir, O. Perras, 8 avril, 10 a.m.

Mme C. A. Brouillet, 8 avril, 10 a.m., 1162 Henri Julien, Dionne.

NOUVELLES COMPAGNIES PROVINCIALES

Boucher & Pissette Ltd., à Sherbrooke, \$49,900.

Children's Footwear Ltd., Montréal, \$20,000.

Kian Num Club Inc., Montréal, \$2,000.

L'Imprimerie d'Arthabaska à Arthabaska, \$18,000.

L. Mercier & Fils Ltd., Montréal, \$3,000.

Louis Ltd., Montréal, \$20,000.

L'Union des Cultivateurs de la Province de Québec Inc., Montréal, \$99,000.

Noé Bourassa Ltd., Montréal, \$99,000.

Parc Dollard Ltd., Montréal, \$190,000.

Ricketts Club Inc., Montréal, \$10,000.

NOUVELLES COMPAGNIES FEDERALES.

Mayer & Lage Ltd, Montréal, \$500.

Mayer & Carpenter Ltd, Montréal, \$500,000.

Choretale Mines, Montréal, \$750,000.

Robinson's Clothes Shops Ltd., Montréal, \$150,000.

Wood Weiller & McCarthy Ltd., St-Boniface, \$50,000.

J. W. Jacobs Ltd., Montréal, \$100,000.

Waltham Watch Co. Ltd., Montréal, \$500,000.

Pulp and Paper Securities Ltd, Montréal, \$50,000.

F. A. Fish Co., Ltd., Toronto, \$100,000.

J. M. Fortier, Montréal, \$400,000.

Hall Dent, Canada, Ltd., Montréal,

\$250,000.

T. E. C. Laroche & Co., Ltd., Ottawa, \$40,000.

The Consolidated Equipment Co'y., Ltd., Montréal, \$25,000.

The Peerless Jewelry Co., Ltd., Sherbrooke, \$100,000.

DEMANDE EN SEPARATION POUR PROPRIETE

Parmélia Charbonneau, Montréal, vs. Ovide Thouin.

M. Lse Lafrance of Montfort vs Alphonse Alluisi.

Rose Alma Baudreault de Massueville vs. J.-B. Giguère.

Sélina Guilbault du canton de Potton ve. Tyron W. Schoolcraft.

ABANDONS JUDICIAIRES

Par Robert Gray et John Dunn, (Gray & Dunn), Montréal, John Colford, gardien provisoire.

Par Mme Evariste Bisson (Joséphine Martin) de Chartierville, Gédéon E. Bégin de Sherbrooke, gardien provisoire.

Par Jos. Avila Viger de St-Hyacinthe, Armand Brosseau de St-Hyacinthe, gardien provisoire.

Par Hamilton & Johnston, Montréal, Chartran & Turgeon, gardien provisoire.

Par Winnikoff Bros. Enregistré, Montréal; P. L. Turgeon, gardien provisoire.

CURATEUR.

J. D. Sauriol & Co., Montréal, Paquet & Bonnier, curateurs.

LAWRENCE & Co., LIMITED

Livrets de Ventes de Comptoir

(Counter Sales Check Books)

et

Nouveautés Publicitaires et Calendriers

de toutes sortes

Faits à Montréal

Demandez-nous nos prix

LAWRENCE & Co., LIMITED

251 rue St-Jacques

TELEPH: Main 4179

MONTREAL

Déposez vos économies à

LA BANQUE D'ÉPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

FONDEE EN 1846

DIRECTEURS

Hon. R. DANDURAND	Président
RICHARD BOLTON	Vice-Président
G. N. MONCEL,	FRED W. MOLSON
Hon. C. J. DOHERTY	Hon. Sir EVARISTE LeBLANC
Hon. Sir LOMER GOUIN	CLARENCE F. SMITH
DONALD A. HINGSTON	H. H. JUDAH

Bureau Chef et 14 Succursales à Montréal

La SEULE BANQUE constituée en vertu de l'Acte des Banques d'Épargnes, faisant affaires dans la Cité de Montréal. Sa Charte (différente de celle de toutes les autres Banques) **DONNE TOUTE LA PROTECTION POSSIBLE** à ses déposants.

Elle a pour but de recevoir les épargnes, quelques petites qu'elles soient, des veuves, orphelins, commis, apprentis et des classes ouvrières, industrielles et agricoles et d'en faire un placement sûr.

Nous réservons toujours l'accueil le plus courtois, que votre compte soit petit ou gros.

A. P. LESPERANCE,
Gérant.

Demandez une de nos petites Banques à domicile, ceci vous facilitera l'épargne.

Epargne et Spéculation

Tel est le titre d'un livret que tous ceux qui font des économies et désirent les faire valoir, ont intérêt à lire.

Pour en recevoir gratis un exemplaire, il suffit de s'adresser à

M. PAUL de MARTIGNY

au Bureau de Montréal de la Maison

BRYANT, DUNN & CO.

rue Saint-François-Xavier, Nos. 84-88

Téléphone Main 4960.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé	\$5,000,000
Capital versé	2,000,000
Réserves	2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,
14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855

Capital versé	\$4,000,000
Fonds de réserve	4,800,000

Siège Social, - - - Montréal

A part de ses 98 branches au Canada la Banque Molsons a des agents et des représentants dans la plupart des principales parties du globe, offrant ainsi à ses clients toutes les facilités de transactions dans toutes les contrées du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

FINANCES

LES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

Les compensations des banques canadiennes pour la semaine finissant le 28 mars, se montent à \$215,359,153, soit une augmentation de \$23,449,298 comparative-ment à la période correspondante de 1917. Celles de Montréal se totalisent à \$68,328,775, contre \$67,001,825 en 1917, ce qui fait une avance de \$1,326,950.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada :

VILLES DE L'EST

	1918.	Aug.
Montréal	\$ 68,328,775	\$ 1,326,950
Toronto	61,881,479	12,779,312
Hamilton	4,917,030	951,969
Ottawa	4,835,865	516,606
Québec	3,593,815	*73,514
Saint-Jean	2,030,678	34,780
Halifax	2,997,637	1,079,438
London	2,035,770	223,115
Brantford	1,020,542	352,829
Sherbrooke	842,762	49,073
Kitchener	527,085	32,475

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé	\$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve	7,700,000
Total de l'actif	44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.
Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bon-
ner.
Beaudry Leman, gérant général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques
F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada
—42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ou-
vre un compte à la Banque sur lequel est
payé deux fois par année un intérêt au
taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIR-
CULAIRES et MANDATS pour les voyageurs,
ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète
des traites sur les pays étrangers, vend des chè-
ques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHI-
QUES sur les principales villes du monde; prend
un soin spécial des encaissements qui lui sont
confiés, et fait remise promptement au plus bas
taux de change.

Peterboro	572,787	103,997
---------------------	---------	---------

Totaux	\$163,589,235	\$16,204,256
------------------	---------------	--------------

VILLES DE L'OUEST

	1918.	Aug.
Winnipeg	\$ 42,286,284	\$ 2,733,976
Lethbridge	977,432	279,431
Vancouver	9,123,385	2,881,529
Edmonton	3,101,872	831,402
Saskatoon	1,688,994	48,510
Régina	2,962,825	349,978
Moose Jaw	1,100,706	*594
Fort William	519,320	120,810

Totaux	\$ 61,760,918	\$ 7,245,042
------------------	---------------	--------------

*Diminution.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	\$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917)	1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de	\$21,600,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.	

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Mar-
tin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSELEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake
of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Rail-
way Co."
L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province
du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-
canadien

BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en
chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: Docteur E.-P. LACHAPELLE, vice-président du
Crédit foncier franco-canadien.
L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans
le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT
Inspecteur en Chef, M.-M. LAROSE,
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY
Inspecteur, M. ALEX. BOYER

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux comman-
des reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA, CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, - TORONTO

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCES

Cautiounnements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

La Prévoyance

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable, Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701-9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union. MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; L.I. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.



BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

PREVENIR LES PERTES PAR LA FOUDRE

Avril et mai sont les mois dangereux. — Moyens de prévenir les pertes

Dans l'Est du Canada, avril et mai sont les mois où l'on compte le plus de feux attribués à la foudre. On a relevé 172 feux dans l'Ontario, au cours d'avril et mai 1917; les dommages se sont élevés à \$158,921; les assurances en couvraient un peu plus de la moitié.

On a installé plusieurs genres de paratonnerres depuis quelques années, leurs effets se font déjà remarquer. Lorsqu'ils sont bien conditionnés, la protection est virtuellement assurée, au point que plusieurs compagnies d'assurance mutuelles des cultivateurs ne signalent aucune perte de bâtiments pourvus de paratonnerres; d'autres compagnies refusent d'assurer des constructions qui ne sont pas ainsi protégées.

L'usage des clôtures métalliques se généralise, ces clôtures sont dangereuses pour le bétail. Plusieurs centaines d'animaux ont été foudroyés pour s'en être approchés en temps d'orage. Lorsque la foudre frappe ces clôtures, s'il n'y a pas de fil en terre, ou des piquets en fer, les animaux offrent le moins de résistance entre la clôture et le sol. On devrait toujours avoir la précaution de faire communiquer une clôture métallique avec le sol humide au moyen de fils enfoncés dans la terre, à quelques distances les uns des autres.

Qu'on examine les installations des paratonnerres avant avril, pour savoir si la glace ou d'autres causes n'ont pas amené une interruption de continuité dans le fil, ou si l'extrémité est toujours profondément enfouie dans le sol.

Vu le grand déficit mondial des vivres et les supplications adressées au Canada pour accroître la quantité des vivres, il faut prévenir la destruction des produits alimentaires causée par la foudre qui réduit en cendres les granges et leur contenu. Que les cultivateurs y réfléchissent et en fassent leur profit.

ECONOMIE RURALE DU COMBUSTIBLE

Tout l'antracite et une grande partie du charbon mou employés dans l'Est du Canada proviennent des mines situées aux Etats-Unis. Les manufactures de munitions ont accru à elles seules de 100 millions de tonnes la demande de charbon l'année dernière. Faute de main-d'oeuvre et de matériel, la production n'a pu être augmentée de 50 millions de tonnes. L'économie et les substituts devront remplacer la différence.

Tous les renseignements actuels semblent indiquer que la rareté du charbon sera plus prononcée l'hiver prochain que maintenant.

Le Canada et les Etats-Unis invitent surtout les habitants des campagnes à faire usage de bois de chauffage, afin d'alléger la situation et de prévenir une disette l'hiver prochain.

Que l'on coupe maintenant le bois de chauffage pour l'hiver prochain, afin qu'il ait le temps de sécher.

Les cultivateurs et les personnes demeurant à la campagne feraient acte de patriotisme, en se chauffant au bois; en agissant ainsi, ils allégeront le déficit de charbon et des fourgons à marchandises. Que l'on remplace le transport sur voies ferrées par le transport par eau ou à l'aide d'animaux, autant que faire se peut.

Il sera peut-être nécessaire de restreindre, plus que dans le passé, les provisions et la production de charbon aux endroits où les citoyens peuvent se procurer du bois. Soyez prévoyants.

Une bonne provision de bois de chauffage est une sauvegarde contre l'extorsion.

Les réserves de bois de chauffage municipales aideront à résoudre le problème en diverses localités. Les scieries à vapeur ou autres, les machines à fendre ou à débiter et les fourgons automobiles seront peut-être nécessaires et justifiés. La rareté de la main-d'oeuvre en certains endroits demandera que les billes de bois de feu soient transportées de longueur au dépôt de bois municipal, pour y être taillées et fendues se-

lon les dimensions voulues.

Les cultivateurs soulageront la situation en faisant appel à leurs lots à bois. Il ne faut cependant pas qu'ils les détruisent totalement; qu'ils en sortent le bois sec, les arbres décrépits, les sujets mal conformés et ceux qui nuisent au développement des autres. Qu'ils protègent les jeunes rejetons et autres, et gardent sous bois toute la terre impropre à la culture agricole.

LA SASKATCHEWAN SERA INCOMBUSTIBLE

Une once de précaution vaut une livre de guérison. Ce vieux proverbe s'applique avec autant de vérité au problème des dégâts provenant des incendies qu'aux dangers dont la fièvre scarlatine, la petite vérole ou toute autre maladie sont la source. Depuis longtemps la négligence à l'égard du feu a pour ainsi dire dévasté le Canada d'une extrémité à l'autre; rien ne semble montrer que l'on ait réussi à mettre un frein à cette destruction. En dépit de la rareté mondiale des vivres et du fait que l'Empire lutte pour son existence, le Canada laisse brûler des produits alimentaires valant des millions de dollars, et d'une nécessité vitale annuelle. Un surcroît de production est sans doute de la plus haute importance; mais il n'est pas moins nécessaire de conserver ce qui existe déjà. La grande majorité des feux qui ont ravagé ce pays avait pour cause la négligence, qui devrait être considérée, et punie comme un délit, au moins pendant la guerre.

M. Arthur E. Fisher, commissaire des incendies pour la Saskatchewan, voulant mettre un terme aux désastres provenant des incendies, s'applique à rendre cette province 'incombustible'. Il a recours à des bulletins distribués partout, à des vues animées exhibées dans des théâtres à cette fin et à la presse provinciale. Une telle campagne, espérons-le, aura pour effet de sauver de la destruction par le feu une grande quantité de productions alimentaires, que fournissent les provinces de l'Ouest, si justement appelées le grenier du monde.

The Dominion Fire Insurance Co.

SIEGE SOCIAL - - TORONTO.

Etat des affaires pour l'année terminée le 31 décembre 1917

RECETTES

Primes nettes	\$325,747.65
Intérêt	13,366.28
Actions aliénées	1,485.00

\$340,598.93

ACTIF

Argent en mains et en banques . . .	\$ 96,519.16
Prêts à courte échéance	16,150.00
Obligations de l'Emprunt de Guerre .	38,754.32
Obligations municipales	167,144.99
Actions de banques	26,655.00
Actions de la Consumers Gas Compa- ny	5,622.80
Actions de la Huron & Erie Loan and Savings Company	10,250.00
Hypothèques	13,000.00
Intérêt accru	3,007.08
Balances aux agents (montant net))	34,643.34
Débiteurs divers	5,111.00
Meubles de bureau et système de Goad	10,000.00

\$426,857.69

DEBOURSES

Pertes nettes	\$177,602.99
Commissions nettes	66,500.21
Salaires et dépenses de voyage . . .	13,647.82
Loyers	2,914.09
Dépenses générales	5,721.05
Systèmes et révisions de Goad . . .	285.42
Impression et papeterie	3,299.59
Frais de poste et télégrammes . . .	2,572.42
Publicité	2,934.25
Taxes et enregistrement	10,129.75
Dépenses légales	139.65
Honoraires des directeurs	580.00
Honoraires des vérificateurs	560.00
Déduits sur les comptes des agents .	216.79
Perte. Obligations vendues	128.00
Réserve pour taxes	1,937.50
Réserve pour comptes douteux . . .	2,000.00
Réserve pour dépréciation des va- leurs	1,587.33
Excédent	47,842.07

\$340,598.93

PASSIF

Réserve pour réassurance	\$176,876.77
Pertes non réglées (montant net) . .	15,445.44
Compte de réserve de compagnies de réassurance	52,084.85
Créditeurs divers	2,526.36
Réserve pour taxes	4,000.00
Réserve pour placer les valeurs de garanties sur la base du gouverne- ment	11,587.33
Réserve pour balances des agents . .	2,000.00
Compte de l'excédent aux porteurs de polices	162,336.94

Capital-actions payé, \$198,810.

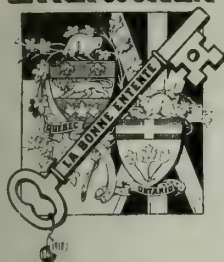
\$426,857.69

OFFICIERS

Président : ROBERT F. MASSIE.
Secrétaire : NEIL W. RENWICK.

Vice-Président : PHILIP POCOCK.
Assistant-secrétaire : J. J. BEILL.

LE PRIX COURANT



Guide de L'acheteur

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publions ici un index de nos annonceurs. Nous vous le recommandons. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'ils vous offrent, veuillez vous référer à l'index page 209 et de là à leur page d'annonce. Vous y trouverez tout ce qu'il vous faut. Nous publions cet index spécialement pour le bénéfice de nos lecteurs et il nous serait agréable de savoir qu'ils en profitent.

LE PRIX COURANT



Acier en barre

Dominion Iron & Steel.
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.

Affiche-réclame

Canadian Poster Co.

Agence de Publicité

Corriveau Advtg. Service.

Agents à Commission

York Mercantile.

Agent de Change

Bryant-Dunn Co.

Anses à seau

J. N. Warmington.

Allumettes

Dominion Match Co.
The E. B. Eddy & Co., Ltd.

Anneaux pour ballots

J. N. Warmington.

Architecte

L. R. Montbréand.

Armes à feu

Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.

Assurances-feu

Assurance Mont-Royal.
British Colonial Fire Ins. Co.
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.
Dominion Fire Ins. Co.
Esinhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.

Assurance-vie

Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.

Avoine Roulée

Quaker Oats Co.
Western Canada F. Mills.

Balances Automatiques

Brantford Scale.
Dayton Scale.

Banques—Banquier

Banque d'Hochelega.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
Banque d'Épargne.
Garand, Terroux & Co.

Bas

Chipman Holton Knitting Co.

Beurre de Peanut

Wm. Clark, Ltd.

Bière et Porter

Molsons Breweries.
National Breweries.

Bocaux pour Conserves

Dominion Glass Co.

Biscuits, Confiseries

Charbonneau, Limitee.
Montreal Biscuit Co.

Boîtes en fer blanc lithographié.

J. N. Warmington.

Borax

B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.

Bouchons

S. H. Ewing & Sons.

Bourrures et colliers

American Pad & Textile Co.

Bretelles

Brophy Suspender Co.

Boutons—Merchant Buttons

Forsyth-Kennell.
Richard Roschman & Bros.

Broche d'embouteillage

S. H. Ewing & Sons.

Brosses

Boeckh Bros.

Cacao

Walter Baker Co.
Borden Milk Co.
Cowan Co.

Cachets de plomb

J. N. Warmington.

Café condensé

Borden Milk Co.

Cadres et moulures

La Cie Wisintainer & Fils.

Caisse Enregistreuse

McCaskey System.
National Cash Register Co.

Calendriers—Réclames

Garlach-Barlow.

Capsules pour bouteilles

Anchor Cap & Closure Corp.
S. H. Ewing & Sons.

"Catsup"

Wm. Clark, Ltd.
Heinz Co.

Casquettes

Cooper Cap Co.
Laurin et Preville.

Chapeaux pour hommes

Dubrule Mfg. Co.

Charbon

Geo. Hall Coal Co.

Chaudrons

Manufacture Jas. Smart.

Chaussures

Ames, Holden, McCready.
Aird & Son.
Cie de Cuirs et Chaussures de
Plessisville.
Gagnon, Lachapelle & Hebert.
Daoust, Lalonde & Cie.
Home Shoe Co.
Lady Belle Shoe Co.
Tetrault Shoe.
J. A. et M. Cote.
Slater Shoe Co.
Star Shoe.
James Robinson.
Acme Glove Works.
Scheuer & Normandin.
La Parisienne.

"Checkbook"

F. N. Burt & Co.

Check Protector

Librairie Beauchemin.

Chemises

Long Shirt Co.

Chocolats

Walter Baker & Co.

Cigarettes

Imperial Tobacco Co.

Ciment

Canada Cement Co.

Clotures et Barrières

Banwell Hoxie Co.
Denis Wire & Steel Co.

Coffre forts

J. & J. Taylor.

Cognacs

Henri Roy.

Collets pour Dames

S. D. Fairbairn & Co.

Cols

Arlington.
Cluett, Peabody.
Parsons & Parsons.

Cordages

Brantford Cordage Co.

Cornichons

Heintz & Co.

Corn Starch (Amidon)

The Canada Starch Co.

Corsages pour Dames

Ladies Wear. Co.

Courroies pour boîtes

J. E. Beauchamp & Co.
J. N. Warmington.

Coton (manufacturier)

Dominion Textile Co.

Crème de tartre

B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.

Crêpes, Voiles et Satins

Pacific Mills.

Crochets d'acier roulé

J. N. Warmington.

Curateur

E. St-Amour.

Cuves

The E. B. Eddy & Co.

Claques

Can. Consolidated Rubber Co.
Gutta Percha Rubber Co.
Kaufman Rubber Co.

Collection de Comptes

Handy Collection Ass'n.

Collets (faux-cols)

Cluett, Peabody & Co.

Comptables

Benoit & DeGrosbois.

L. A. Caron.

Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
E. St-Amour.

Confitures

Dominion Cannery, Ltd.
Wagstaffe Limited.

Conserves de viande

Wm. Clark, Ltd.
Dominion Cannery, Ltd.

Conserves de fruits

Dominion Cannery, Ltd.

Cuir Artificiel

DuPont de Nemours.

Courroies d'emballage pour boîtes

J. N. Warmington.

Eaux gazeuses

Art. Brodeur.

Essences Culinaires

Henri Jonas & Cie.

Imperial Extracts.

Epicerie en gros

Chaput Fils & Co.
Laporte, Martin & Cie.
Hudon & Orsali.
Hudon Hebert.

Ecrous

Manufacture Jas. Smart.

Enseignes d'annonces

J. M. Warmington.

Engrais pour Bestiaux

Chisholm Milling.

Enregistreur de temps

International Business Mach.

Essence culinaire

Henri Jonas & Cie.

Farine

Canadian Milling Co.
Lake of the Woods Milling
Co.
Western Canada Flour Mills

Farine préparée

Brodie & Harvie.

Ferblanc

A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.

Ferronnerie, etc.

Aug. Couillard.
Birkett & Son.
Frothingham, Workman.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.

Fers à repasser

Manufacture Jas. Smart.

Fèves au lard

Wm. Clark, Ltd.
Dominion Cannery, Ltd.

Formes et Bustes

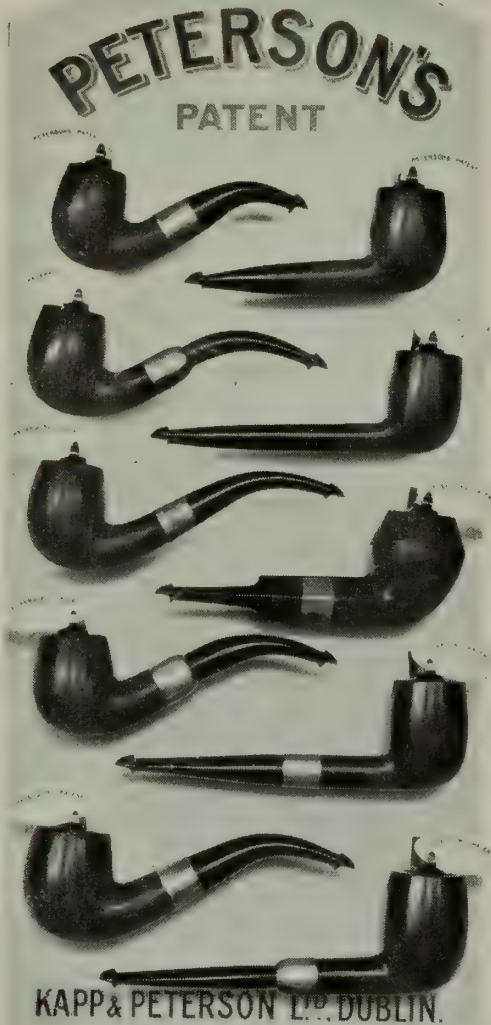
Delfosse & Co.
Dale Wax Figures.

Fonderie

Canada Foundry and Forging.

GENIN, TRUDEAU & Cie, Limitée

22 rue Notre-Dame Ouest
Montréal



FABRICANTS ET IMPORTATEURS
D'ARTICLES DE FUMEURS

Spécialité:

Tabacs en feuille de toutes sortes

Seuls agents au Canada, pour la
célèbre pipe "Petersons"

Succursale à Québec:

64, rue St-Joseph—Rep. M. J. T. Bisson

Succursale à St-Jean, N.B.:

61, rue Dock—Rep. M. W. A. Stewart

E. FOURNIER & CIE

TANNEURS

Manufacturiers de Cuirs
de toutes sortes

Commerçants de Peaux
Vertes, etc.

PLESSISVILLE,
P.Q.

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2715

Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

KRAFT	GLACE OU MAT	MANILLE	TOILE
A TOILETTE	PARCHEMIN	A JOURNAUX	
D'IMPRIMERIE	CARTON	A LETTRES	

Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES

PAPETERIE

Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL



"McCASKEY"
Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la
province du Québec, J.-
E. Bédard, Boîte 12,
Faubourg Saint-Jean,
Québec. — E.-E. Pré-
court, 55½ rue King,
Sherbrooke.

McCaskey Systems
Limited

235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

- La Fonderte de Plessisville.**
- Ficelle**
Beveridge Paper.
- Fourneaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Formes et Bustes**
Delfosse & Co.
Dale Wax Figures.
- Gants de toilette**
Acme Glove Works, Ltd.
Hudson Bay Knitting Co.
Waterloo Gloves.
- Gants de coton**
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works.
- Gelées**
Dominion Canners, Ltd.
Pure Gold Mfg. Co.
- Ginger Ale**
Art. Brodeur.
- Glycerine**
B. & S. H. Thompson & Co.,
- Graisse-Saindoux**
Gun, Limited.
- Haches**
Manufacture Jas. Smart.
- Hardes faites**
Campbell Clothing Co.
Victoria Clothing.
- Harengs en boîte**
Connors Bros., Ltd.
D. Hatton Co.
- Hôtel à Québec**
Hotel Victoria.
- Huile de foie de morue**
La Cie J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**
Imperial Oil Co.
- "Kiddie Kar"**
La Cie Wisintainer & Fils.
- Lait condensé**
Borden Milk Co.
- Lait en poudre**
Canadian Milk Products Co.
- Lampes Electriques**
Churton & Taylor.
- Langue marinée**
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**
E. W. Gillett & Co.
- Limes**
Nicholson File Co.
- Livrets de Comptoirs**
F. N. Burt & Co.
Lawrence & Co.
- Lumière de poche**
Spelman Agencies.
Canadian Nat. Carbon Co.
- Machines à cordonnerie**
United Shoe Machinery.
- Manteaux pour Dames**
Hutner Cloak Co.
- Machines à Additionner et à calculer**
International Business Machine.
- Moulin à laver**
Maxwells, Ltd.
- Marchandises sèches**
Green Shields Ltd.
F. P. Martin & Cie, Ltee.
Alp. Racine, Ltee.
- Marmalade**
Dominion Canners, Ltd.
Wagstaffe Ltd.
- Marteaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Mélasse**
West India Co.
Leacock Co.
- Métaux en lingots**
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co.,
- Meubles pour Bureaux**
Office Specialties Co.
- Meubles**
Art. Furniture.
Canadian Rattan Chair.
Eastern Township Furniture Co.
Globe Furniture.
Stauntons Limited.
Victoriaville Furniture Co.
- Mince meat (viande hachée)**
Wm. Clark, Ltd.
- Modes en Gros**
Goulding Bros.
- Monuments, etc.**
J. Brunet.
- Mops (Vadrouilles)**
Channell Chemical Co.
- Nourritures pour enfants**
Borden Milk Co.
- Nouveautés, Tissus, Ets.**
Brock, W. R. & Co.
Greenshields.
Hees & Co.
John MacDonald & Co.
P. P. Martin.
Alph. Racine.
- Overalls (Salopettes)**
Carhart - Hamilton Cotton Mills.
R. G. Long & Co.
- Pain pour oiseaux**
Cottam Bird Seed.
- Papeterie**
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Rolland & Fils.
- Papier**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy Co.
McArthur & Cie.
- Papier à construction**
Bird & Son.
A. McArthur.
- Papier à mouches**
Tanglefoot.
- Papier à Tapisseries**
Stauntons Limited.
- Papier-toilette**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.
- Parapluies**
Brophy Umbrella.
- Pattes de cochons**
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**
McArthur-Irwin.
Canada Paint.
R. C. Jameson & Co.
Ottawa Paint Co.
Sherwin Williams.
- Pelles**
J. E. Beauchamp & Co.
J. H. Roper.
- Pierre Artificielle**
C. E. Laflamme.
- Pipes**
Genin & Trudeau.
- Planches à laver**
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**
P. Poulin & Cie.
- Poèles**
Clare Bros.
- Poèles à l'huile**
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**
D. Hatton & Co.
- Poli pour auto**
Channell Chemical Co.
- Poli pour meubles**
Channell Chemical Co.
- Pompes à Puits**
Canada Foundries & Forgings.
- Poudre à laver**
Canadian Salt Co.
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à nettoyer**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à pâte**
Eggo Baking Powder.
E. W. Gillett & Co.
- Poudre d'Oeufs**
Cie Imperiale.
Lambert & Co.
- Poupées**
Dominion Toy Co.
- Produits Alimentaires**
Harris Abattoir Co.
- Remèdes patentés**
Chamberlin Med. Co.
- Renseignements Commerciaux**
R. G. Dun & Co.
- Réservoirs à gasoline et à l'huile**
S. F. Bowser & Co.
- Riz**
Mount Royal Milling Co.
- Rubans**
Silks Limited.
- Rye whiskey**
Hiram Walker.
- Sacs d'épicerie**
The E. B. Eddy & Co.
- Sacs à farine**
E. B. Eddy & Co.
- Sardines**
Connors Bros.
D. Hatton.
- Sauce "Worcestershire"**
Canada Sauce & Vinegar Co.
- Saucisse**
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**
D. Hatton & Co.
- Savons**
The N. K. Fairbanks & Co.
Palme Olive Soap.
- Scies**
Disston, Henry & Sons, Inc.
Simonds Canada Saw.
- Seaux**
The E. B. Eddy & Co.
- Sel**
Canadian Salt Co.
- Semelles Imitation Cuir**
Dunlop Tire & Rubber Co.
Gutta Percha Rubber Co.
- Sirop de canne**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Sirop de blé-d'Inde**
Canada Starch Co.
- Sirop de fruits**
Dominion Canners Ltd.
- Sirop pour le rhume**
La Cie J. L. Mathieu.
- Soda caustique**
Canadian Salt Co.
- Soda à laver**
Church & Dwight,
- Soda à pâte**
Church & Dwight,
- Soupe en boîte**
Wm. Clark, Ltd.
- Sous-vêtements**
Galt Knitting Co.
Kingston Hosiery.
Peerless Underwear.
Schofield Woolen Co.
Turbull & Co.
Zimmerman Mfg. Co.
- Sucre**
Atlantic Sugar.
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Tabac à chiquer**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**
Furuya & Nichimura.
Kearney Bros.
- Thé de boeuf**
Wm. Clark, Ltd.
- Toitures**
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**
Leslie.
Nova Scotia Steel Co
- Tondeuses à Gazon**
Canadian Foundries and Forgings.
Maxwells, Limited.
- Tuyaux de poêle**
Manufacture Jas. Smart.
- Vadrouilles — "Mop"**
Channell Chemical Co.
- Vases et sièges de jardin**
Manufacture Jas. Smart.
- Verre à vitre**
J. P. O'Shea & Co.
- Vernis**
McArthur-Irwin.
Sherwin & Williams.
- Vernis à chaussures**
Nugget Polish Co.
- Vêtements imperméables**
Can. Cons. Rubber Co.
- Viandes en Conserves**
Wm. Davies & Co.
- Voitures et Jouets d'Enfants**
Gendron Mfg. Co.
Canadian Buffalo Sled Co.
- Volailles**
P. Poulin & Cie.
- Whiskey**
Jos. Seagram.
J. P. Wiser & Sons, Ltd.

Les Fèves au Lard de CLARK

sont toujours en avant



La qualité des matières premières

La perfection des cuissons

La délicatesse de saveur en font facilement vos articles qui se

VENDENT LE MIEUX.

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERS se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléphone. Main 436

Les clients satisfaits sont

le meilleur actif d'un

commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de confiance; toujours d'une qualité uniformément supérieure, de vente facile, constamment en demande, ce sont les modèles des articles de leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780

MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

La Saucisse DIONNE

au

PORC FRAIS

est

La Meilleure

Tenez-la en stock et ayez des clients satisfaits

Dionne Sausage Co.

287 rue Adam, Maisonneuve

TEL. LASALLE 92

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SOUR	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Charbon

ANTHRACITE

ET

BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la province de Québec.

**George Hall Coal Co.
of Canada, Limited**

26 rue St-Pierre, Montréal

MONUMENTS

**MARBRE
& GRANIT**

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

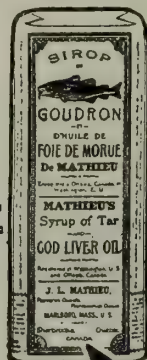
SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU Prop.

SHERBROOKE P. Q.

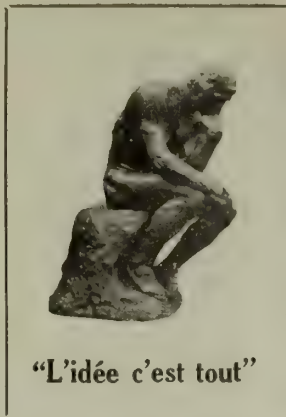
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Le marchand-détaillant devrait consulter fréquemment les adresses des hommes d'affaires et professionnels qui mettent leur science et leurs talents à sa disposition et y faire appel dès que sa situation devient difficile. Un bon conseil est souvent d'une grande utilité dans le commerce.

TABLE ALPHABETIQUE DES ANNONCES

A			
Acme Steel	13	Dominion Match	102
Ames-Holden-McCreedy	131	Dominion Toy	192
Anchor*Cap & Capsule	106	Dominion Iron & Steel	195
Arlington	152	Dominion Wading	179
Art. Furniture	193	Dun, R. G. & Co.	137
Assurance Mont-Royal	202	Dunlop Tire & Rubber	134
Atlantic Sugar	28	Dubrule Mfg Co.	181
		Du Pont de Nemours	132
B		E	
Baker & Co. (Walter)	208	Eastern Township Furniture ..	191
Banque d'Epargne	200	Eddy, E.-B. & Co.	100-109
Banque d'Hochelaga	201	Eggo Baking Powder	83
— Nationale	200	Esinhart & Evans	202
— Molson	200		
— Provinciale	201	F	
Barnett, G.-H.	11	Fairbairn, R. D.	157
Banwell Hoxie	24-198	Fairbank, N.-K.	105
Beauchamp & Cie	13	Fonderie de Plessisville	18
Beveridge Paper Co.	206	Fontaine Henri	210
Boeckh Bros.	11	Fortier Joseph	202
Bowser	17	Forsyght - Kimmel	159
Brophy Suspender	155	Frothingham & Workman	27
Brophy Umbrella	155	Fournier & Cie	206
Beauchemin Librairie	12		
Benoit et De Grosbois	202	G	
Borden Milk	108	Gagnon, Lachapelle & Hébert ..	135
Birkett & Son	201	Gagnon L'Heureux	210
British Colonial Fire Ass.	202	Garand, Terroux & Cie	210
Brantford Cordage	25	Garlock - Barlow	83
Brantford Computing Scale	15	Galt Knitting	187
Brock W. R.	160	Gendron Mfg Co.	188
Bryant, Dunn & Co.	200	Genin, Trudeau	206
Brodie & Harvie	81-208	Gillet Co., Ltd (E.-W.)	77
Brodeur Art.	208	Globe Furniture	193
Burt F. N. & Co.	12	Gonthier & Midgley	202
Brunet, J. C.	209	Goulding & Sons	159
C		Greenshields	3
Campbell Mfg	151	Gun Limited	67
Canada Foundries	26	Gutta Percha	143
Canada Life Assurance	202		
Canada Paint	25	H	
Canadian Buffalo Sled Co.	198	Hamilton Carhartt	150
Canadian Milk Product	113	Hall Coal Co.	208
Canadian Milling Co.	70	Harris Abattoir	80
Canadian Salt Co.	111	Hatton, D. Co.	110
Canadian Rubber	114	Hébert, L.-H.	10
Canadian Rattan Chair	189	Hees Co.	182
Canadian Shovel Co.	14	Heintz & Co.	113
Caron, L.-A.	210	Hudon & Orsali	79
Chamberlain Medicine	78	Hutner Cloak Co.	
Chaput, L. & Fils	101	I	
Channel Chemical Co. Limited ..	22	Imperial Tobacco	84
Charbonneau, Ltée	109	International Business Mach. ..	99
Chipman Holton Knit	147	J	
Corriveau Advtg Service	210	Jamieson	19
Chisholm Milling	78	Jonas & Cie, H.	68
Church & Dwight	106	K	
Churton & Taylor	16	Kaufman Rubber Co.	136
Cie d'Assurance Mutuelle du com		Kearny Bros	81
merce	202	Kingston Hosiery	180
Cie Impériale	109	Kitchener Suspender	161
Clare Bros	20	Kitchener Button	187
Clark, W.	2-208	L	
Cluett, Peabody	179	Ladies Wear	148
Coté, J. A. M.	145	Lang Shirt	181
Connors Bros	69	Laporte Martin	72
Cooper Cap	154	Laurin et Prévillé	179
Couillard, Auguste	210	Laurence & Co.	199
Cowan & Co.	73	Laflamme, C. E.	9
D		Lambert & Cie	104
Dale Wax Figures	178	La Prévoyance	202
Daoust - Lalonde	133	Lady Bell Shoe	145
Davies, Ltd.	103	Leacock & Co.	71
Dennis Steel Wire	28	Leslie & Co., A.-C.	11
Dionne Sausage	208	Lewis Bros.	5
Delfosse & Co.	161	Liverpool-Manitoba	202
Disston Saw	13	Long, R.-G.	162
Dom. Cannery Co., Ltd	74	M	
Dominion Fire Ins. Co.	204	Macdonald, J. C.	149
Dominion Glass Co.	77		
		Manufacture de Hardes de Victo-	
		riaville	190
		Martin, P.-P. & Cie	156
		Mathieu (Cie J.-L.)	208
		Maxwells Ltd.	178
		McArthur, A.	8 et 11
		Merchants Button	161
		McCaskey System	4-206
		Montbriand, L.-R.	210
		Montreal Biscuit Co.	75
		Mount Royal Milling	113
		N	
		National Cash Register	141
		Nicholson File	9
		Nova Scotia Steel Co.	9
		Nugget Polish	138
		O	
		Office Speciality	138
		O'Shea, J.-P. Co.	10
		Ottawa Paint	210
		P	
		Pacific Mills	183
		Parsons & Parsons	178
		Paquet & Bonnier	210
		Peerless Underwear	146
		Pink	21
		Plessisville Shoe & Leather	144
		Pure Gold Mfg Co.	76
		Q	
		Quaker Oats Co.	107
		R	
		Racine	153-184
		Robinson James	139
		Richard & Roschman	157
		Rolland Fils & Cie, J.-B.	210
		Roper, J. H.	14
		S	
		St-Amour	210
		St-Lawrence Sugar Co.	106
		Schofield Woolen	159
		Seagram	111
		Silks Limited	185
		Sherwin Williams	20
		Simonds Saw	17
		Slater Shoe	140
		Spielmann	9
		Stauntons Limited	191
		Steel of Canada	23
		Sun Life of Canada	202
		T	
		Taylor, J.-J.	195
		Tanglefoot	84
		Turnbull	181
		Thompson, B. & S. H.	6-7
		U	
		United Shoe Machinery Co. Ltd.	142
		V	
		Victoria Clothing Co.	158
		Victoriaville Furniture	190
		W	
		Wagstaffe Ltd.	66
		Warmington, J.-N.	12
		Western Ass. Co.	202
		West India Co.	104
		Winnipeg Grocer	111
		Wisintainer & Fils	25
		Y	
		York Mercantile	82
		Z	
		Zimmerman Mfg. Co.	186



"L'idée c'est tout"

Conseils en Publicité et en Organisation Commerciale.

Avant de vous engager dans une campagne de publicité il est important de vous assurer le service d'experts qui puissent vous indiquer d'une façon sûre, claire et juste - -

- 1.—La nécessité de la publicité pour votre genre de commerce;
- 2.—Le moyen le plus pratique et le plus économique de la réaliser, et
- 3.—La justification de la dépense que vous allez encourir.

Dans la province de Québec et peut-être dans tout le Canada il n'y a pas une agence qui puisse vous offrir un service aussi varié et en même temps aussi complet que notre agence.

Vous nous obligerez beaucoup en nous demandant ce que nous pouvons faire pour votre organisation.

Publicité bilingue—le secret de son succès.

Ecrivez-nous, nous sommes à vos ordres.

Service de Publicité Corriveau, Limitée

Créateurs - Promoteurs et Aviseurs - Dessinateurs - Graveurs et Imprimeurs

225, rue St-Jacques - - - Montréal

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

erronnerie et Quincaillerie, erres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Po les de toutes sortes

Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S ble, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché

L.-A. CARON, Téléphone Bell
MAIN 3570

Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites

Commissaire pour Québec

Edifice Banque de Québec

No. 11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Main 3235.

Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIES

(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître

ALMANACH ROLLAND, AGRI-COLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES

— 52e Année —

Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,

MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien aux précédentes, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

PRIX COURANT



né en 1887

MONTREAL, vendredi 5 avril 1918

Vol. XXXI—No 1

LES CELEBRES BREUVAGES RAFRAICHISSANTS DE J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE



A tous les marchands qui n'ont pas encore reçu notre étagère spéciale, nous sommes en mesure de la leur

fournir avec leur première commande.

Nos moyens de livraison s'étendent à votre territoire et c'est la chose la plus facile au monde pour vous de n'être pas pris au dépourvu, quand vos besoins seront pressants.



Nos lignes sont profitables pour vous et c'est votre intérêt de vous assurer immédiatement, dès aujourd'hui, un approvisionnement suffisant.

Nous sommes à vos ordres pour vous servir et augmenter vos profits. Ecrivez-nous.



Connus et appréciés depuis plus d'un demi siècle ont satisfait le goût et calmé la soif de nos grands parents, depuis 1855, et ils font encore les délices de tous—petits et grands—et tout le monde en reconnaît la supériorité et l'excellence.

Marques exclusives et d'une variété convenant à tous les goûts—douces et champagnisées. Exigez toujours la "Marque J. CHRISTIN & CIE, Limitée", si populaire. C'est votre garantie de qualité et de satisfaction assurée.

J. CHRISTIN & CIE, Limitée

FONDEE EN 1855

21, RUE STE-JULIE, MONTREAL.

REORGANISEE EN 1917

Approvisionnez-vous maintenant

des articles de Jonas qui seront en grande demande pendant toute la belle saison et dont la vente vous donnera de beaux bénéfices. Parmi ces articles il faut mentionner les suivants:

LA SAUCE WORCESTERSHIRE PERFECTION DE JONAS



sans égale pour aiguïser l'appétit en relevant le goût des soupes, viandes, poissons, salades, etc.

LA POUDRE MESSINA

la meilleure qui existe pour faire la Limonade et dont la marque de fabrique depuis longtemps célèbre a été obtenue en 1874 par Rosenheim et Jonas. Pour faire un demi-gallon de bonne limonade il suffit de faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau.

Les Essences Culinaires de Jonas

dont il existe une très nombreuse variété et qui jouissent d'une grande faveur auprès de toutes les ménagères, en toute saison.

Le Vernis Militaire de Jonas

Ce vernis a fait ses preuves depuis longtemps et jouit d'une excellente réputation bien méritée. Il donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager.



HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

La Marmelade d'Oranges

*est Toujours un Article
de Bonne Vente*

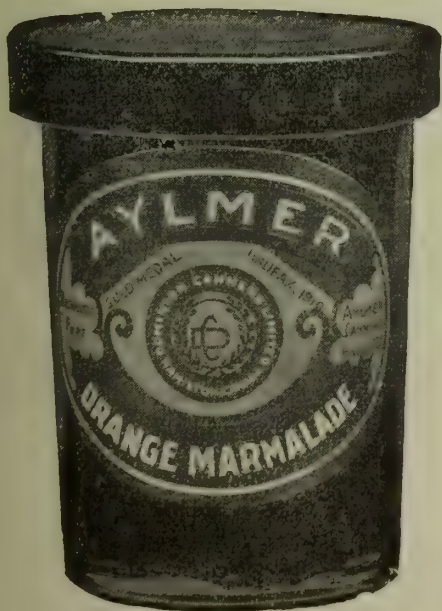


"Le Sceau de la Qualité"

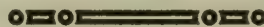
La confiance en la qualité de cette ligne est bien méritée. "Le Sceau de la Qualité" est votre garantie que les ingrédients entrant dans sa composition sont soigneusement choisis et proprement préparés.

La Marmelade d'Oranges d'Aylmer est un grand favori parmi les ménagères. Elle se vend rapidement, sur sa réputation.

Les différentes grandeurs de boîtes aident à la vente les unes des autres.



Ayez en mains un bon stock de cette marque particulière.



Dominion Canners

Limited

Hamilton, - Canada

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WAITER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres 2.75

Paquets de 6 livres 5.40

Superb, paquets de 3 livres 2.60

Paquets de 6 livres 5.10

Crescent, paquets de 3 livres 2.65

Paquets de 6 livres 5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle-Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,

Montréal.

Conserves La doz.

Corned Beef Compressé . . . $\frac{1}{4}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45

Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast 1s. 4.45

Roast 2s. 9.00

Roast 6s. 34.75

Boeuf bouilli 1s. 4.45

Boeuf bouilli 2s. 9.00

Boeuf bouilli 6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée 1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, éti-

quettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz.1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.50

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres...2.00

— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os . . 1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . 2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en verre1s. 3.45

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—



Nouvelle
forme
ajustée

Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX

FAUX-COLS ARROW

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants

Montréal

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a.

CHURCH & DWIGHT LIMITED

Manufacturiers

MONTREAL

Vous aurez besoin de plus Bocaux

Cette année, vous aurez besoin de plus de **BOCAUX** que par les années passées, parce qu'on fera plus de conserves que de coutume.

La situation critique de l'alimentation aura pour effet immédiat d'accentuer la production de conserves domestiques, et pour contenir cette production intensive, il faudra un nombre considérable de **BOCAUX**.

C'est vous, M. le marchand, qui aurez à pourvoir à cet approvisionnement de Bocaux. On vous en demandera de toutes tailles et de toutes formes. Il faut donc que vous devanciez cette demande et que vous preniez en stock des **BOCAUX** répondant à tous les besoins, pour confitures, gelées, légumes, pickles, etc.

Demandez les meilleurs; ils ne coûtent pas plus cher et donnent pleine satisfaction.

Annonce de la Dominion Glass Co., Limited.



Faits au Canada



Faits au Canada



— en verre	1/4s. 2.75
— en verre	1/4s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	1/4s. 1.95
Jambon et pâté de veau	1/4s. 1.95
Vielands en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	1/4s. 0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier	1/4s. 1.40
— de verre, poulet, jambon, langue,	1/4s. 2.35
Langues	1/4s. 1s.
— de boeuf, boîtes en fer blanc	1/4s. 3.75
—	1s. 7.50
—	1 1/4s. 12.00
—	2s. 15.50
— en pots de verre	size 1 1/4 14.00
— de boeuf pots de verre,	size 1 1/4 14.00
—	size 1 1/4 14.00
—	size 1 1/4 14.00
Mince Meat en "tins" cachetés hermétiquement	2s. 17.00

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Mince meat.—	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — 1/4 — 2	1.45
Beurre de Peanut, 24 " — 1/2 — 2	1.90
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.45
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.27
Seaux 12 livres	0.28
Seaux 5 livres	0.30

Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1 1/2	1.90
Pork & Beans, plain, 1 1/2	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	1/4s 1.95
Hachis de Corned Beef	1s 3.45
Hachis de Corned Beef	2s 5.45
Beefsteak et oignons	1/4s 2.90
Beefsteak et oignons	1s 4.45
Beefsteak et oignons	2s 8.45
Saucisse de Cambridge	1s 4.45
Saucisses de Cambridge	2s 8.45
Pieds de cochons sans os	1/4s 2.90

Prix sujets à changements sans avis.
Commandes prises par les agents autorisés à acceptation de La Maison.
(Produits du Canada.)

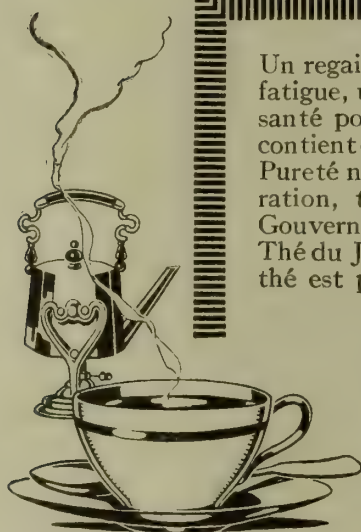
KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse.	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50



Mince Meat	1s. 3.25
Mince Meat	2s. 4.95
Mince Meat	5s. 13.50

THÉ DU JAPON



Un regain de vigueur quand arrive la fatigue, un aliment pour les forts, la santé pour les malades, voilà ce que contient chaque tasse de Thé du Japon. Pureté naturelle et absence d'adultération, tels sont les règlements du Gouvernement Japonais. Buvez du Thé du Japon pour être sûrs que votre thé est pur.

"Le thé adoucit le caractère, éveille l'esprit, stimule l'organisme."

14

QUAND un épicier vend du Thé du Japon, ses efforts sont constamment soutenus au moyen d'une publicité, agressive et féconde en résultats, à l'adresse du consommateur. Cette publicité crée la demande et la qualité incomparable du Thé du Japon retient la clientèle et apporte de nouvelles commandes, fréquemment répétées. Ce sont celles-là qui contribuent si largement au développement des affaires et à la réalisation de profits.

Il existe dans votre voisinage immédiat une demande en faveur du Thé du Japon.

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

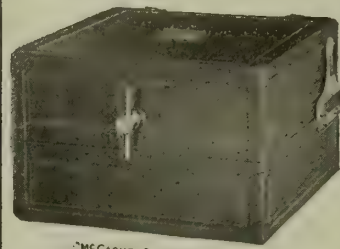
THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA,

CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189



"McCASKEY"
Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province du
Québec, J.-E. Bédard, Boite 12 Fau-
bourg St-Jean, Québec—E.-E. Pré-
court, 55½ rue King Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited
235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50

Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2½ lbs. 8.30
½ doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. à la
1 doz. de 12 oz. cse
1 doz. de 16 oz. 9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de

la Poudre à Pâte "Magic".



2 doz ppts. ½ lb. }
4 doz. ppts. ¼ lb. } Assortis, 22.15
5 lbs. canistres carrées (½ douz. la lb. dans la caisse) 0.95
10 lbs. caisses en bois 0.89
25 lbs. seaux en bois 0.89
100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84
360 lbs. en barillets 0.83

LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse
4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses 5.35
5 caisses ou plus 5.30
Soda "Magic"
la caisse
No. 1 caisse 60 pa-
quets de 1 lb. 3.95
5 caisses 3.90
No. 5, caisse de 100
ppts. de 10 oz. 4.35
5 caisses 4.25
Bicarbonate de Soude
supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres,
par caque 4.90
Crème de Tartre
"Gillett"
¼ lb. ppts. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) 2.80
½ lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) 5.45
½ lb. Caisses avec cou-
vercle vissé.
(4 doz. à la caisse) 6.00
Par Caisse

Nouveaux prix du Soda Caustique de
Gillett:

Franco
dans Qué-
bec et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. 0.12
Seaux en bois, 50 liv. 0.11½
Caisses en bois, 50 liv. 0.10½
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13½
Barils en fer, 100 livres 0.10½
Barils 400 livres 0.10½

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse
de 40 livres) 0.09½
— White Gloss (caisse de 40 li-
vres, paquets de 1 livre 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu,
(caisses de 48 liv.), boîtes en
carton de 3 livres 0.10½
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1
(caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200
livres) 0.10
Edwardsburg Silver Gloss, pa-
quets chromo de 1 liv., (20 li-
vres 0.11
Empois Silver Gloss (48 liv.), en
bidons de 6 livres 0.12½
— (36 liv.).
boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12½
Kegs Silver Gloss, gros cristaux
(100 livres) 0.10½
Benson's Enamel (eau froide) (40
liv.), la caisse 3.25
Celluloid
Caisse contenant 45 boîtes en
carton, par caisse 4.50

N'oubliez pas M. l'Épicier que
pour toutes les raisons, les
produits de

CLARK

constituent le plus bel assor-
timent d'Aliments Préparés.

Soupes (de toutes sortes)
Spaghetti avec sauce aux
tomates et fromage.

Irish Stew, Beef Steak et
Oignons.

Corned Beef, Roast Beef.

Langues de boeuf. Viandes
en pots.

Pâtés de Viandes,

Viandes hachées.

Fèves au lard de Clark.

Beurre de Peanut.

Diner bouilli canadien.

W. Clark Ltd - Montréal



**Farines Préparées
de Brodie**

Licence No 2-001.

**Avoines Roulées
"Perfection"**

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licen-
ces ci-dessus, les ÉPICIERS se trouvent pleinement
protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléph. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie

Les préparations de

**Cacao et de Chocolat
de BAKER**



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de
confiance; tou-
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constamment en demande,
ce sont les modè-
les des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

**La Saucisse
DIONNE**

au

PORC FRAIS

est

La Meilleure

Tenez-la en stock et ayez des
clients satisfaits

Dionne Sausage Co.
287 rue Adam, Maisonneuve
TEL. LASALLE 92

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINÉRALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

**MARBRE
& GRANIT**

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Charbon

**ANTHRACITE
ET
BITUMINEUX**

Expédié par voie ferrée ou voie
d'eau à tous endroits de la
province de Québec.

**George Hall Coal Co.
of Canada, Limited**

26 rue St-Pierre, Montréal

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seule-
ment.
Empaqueté com-
me suit:

Caisse de 96
paquets de 5

cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre. . . \$3.45

— 120 — de ½ livre. . . 3.65

— 30 — de 1 livre. . .

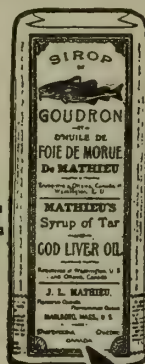
et 60 paquets mélangés, ½ livre. 3.55

SIROP
DE GOUDRON ET
D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

Mathieu
CASSE LA TOUX

Gros flacons, — En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Quelques Considérations sur notre Situation Economique

Nous ne devons pas oublier le caractère transitoire de la prospérité évidente dans tous les domaines de notre activité commerciale. Cette prospérité résulte de la production intense du matériel de guerre et de l'approvisionnement des vivres pour les armées. La récolte assez bonne de l'an dernier s'est vendue à des prix rémunérateurs, notre commerce s'est accru énormément. Il n'y a pas eu de chômage chez les ouvriers, qui tous ont trouvé à s'employer, car la main-d'oeuvre a été plutôt rare et bien rétribuée. Les dépôts dans les banques ont atteint des chiffres inconnus jusque-là, preuve manifeste de l'accroissement de notre richesse. Il convient cependant de faire deux réserves: la mise en valeur de nos ressources naturelles est arrêtée et l'immeuble subit le même sort.

Personne ne peut dire ce que sera la situation commerciale d'après-guerre. D'aucuns ont suggéré que des mesures soient prises afin que nos industriels puissent répondre à la demande qui, la guerre terminée, devra porter sur tous les objets fabriqués au Canada. Plusieurs conférences tenues dans le but de s'entendre sur les moyens d'actions n'ont abouti à aucun résultat pratique. L'absence de données précises, de même que la complexité du problème en ont empêché la solution par un travail concerté; il a fallu s'en remettre à l'initiative individuelle.

S'il le juge à propos, le gouvernement peut, cependant, préparer le terrain par le ministère de ses agents commerciaux.

La mise en activité de nombreux chantiers maritimes est une excellente préparation pour l'avenir, car elle suppose le développement et le perfectionnement de l'outillage de nombreuses industries connexes.

ZEPH. HEBERT,

Président de HUDON, HEBERT & CIE,
Limitée.

Economie d'argent
Economie de temps
Economie de gâchis
Meilleure que des oeufs

Poudre d'Oeufs POPULAIRE'S

Bons profits
Ventes assurées
Clients satisfaits
Pas de perte
La COMPAGNIE IMPERIALE, Enregistrée
645 rue St. Valier. - Québec (P.Q.)

Pour diminuer les dépenses des Fabricants de Conserves

Les Capsules Anchor sur n'importe quel produit alimentaire donneront deux résultats importants: diminuer vos dépenses et augmenter vos ventes.

Les Capsules Anchor arrivent à l'empaqueteur assemblées prêtes à servir et peuvent être mécaniquement employées à boucher avec ou sans l'aide d'un vacuum. Avec elles les marchandises peuvent être scellées aussitôt qu'elles sont remplies, étiquetées et mises en boîtes avec un prix de revient de main-d'oeuvre excessivement bas et en laissant bien peu de chance au danger de contamination.

Les machines Anchor sont d'opération simple et ne demandent pas de main-d'oeuvre expérimentée, parce que le scellage se fait instantanément et le bris est presque éliminé.

Votre produit atteint le consommateur dans le même état où il quitta votre usine, et vous le savez, les clients satisfaits signifient augmentation de ventes.

Laissez-nous vous prouver dans votre usine ce que nous avançons. Une simple carte à notre adresse vous fera recevoir des informations complètes.

Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

	La lb.
Macaroni "Bertrand"	manquant
Vermicelle —	—
Sphaghetti —	—
Alphabets —	—
Nouilles —	—
Coquilles —	—
Petites Pâtes —	—
Extraits Culinaires "Jonas" La doz.	
1 oz. Plates Triple Concentré	1.00
2 oz. — — —	1.90
2 oz. Carrées — —	2.30
4 oz. — — —	4.00
8 oz. — — —	7.50
16 oz. — — —	14.60
2 oz. Rondes Quintessences	2.40
2½ oz. — — —	2.70
5 oz. — — —	4.60
8 oz. — — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences	8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.20
4 oz. — — —	2.15
8 oz. — — —	3.60
16 oz. — — —	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95
4 oz. — — —	1.75
2 oz. — — —	3.25
16 oz. — — —	5.75
2 oz. Plates Solubles	0.95
4 oz. — — —	1.75
8 oz. — — —	3.25
16 oz. — — —	5.75
1 oz. London	0.65

2 oz. — 0.95
Extraits à la livre, de ... \$1.25 à \$4.00
— au gallon, de ... 8.00 à 24.00
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.
Marque Froment, 1 doz., à la caisse 1.00
Marque Jonas, 1 doz., à la caisse 1.00
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau, \$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.
Pony 2 doz. à la caisse 15.00
Small 2 — — 12.00
Medium 2 — — 18.00
Large 2 — — manquant
Tumblers 2 — — —
Mugs 2 — — —
Nugget 2 — — —
Athenian 2 — — —
Gold Band Tu 2 — — —
No. 64 Jars 1 — — —
No. 65 Jars 1 — — 30.00
No. 66 — 1 — — 36.00
No. 67 — 1 — — manquant
No. 68 — 1 — — —
No. 69 — — — —
Molasses Jugs 1 — — —
Jarres, ¼ gal. 1 — — —
Jarres, ½ gal. 1 — — —

Poudre Limonade "Mesina" Jonas
Petites boîtes, 3 douzaines par caisse à \$15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$36.00 la grosse.
Sauce Worcestershire 15.00
"Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE, Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien
Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre ... 0.45

— — — ½ livre, c-s 30
livres, la livre ... 0.45
— — — ¼ livre, c-s 30
livres, la livre ... 0.48
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre ... 0.52
— — — ½ livre, c-s 30
livres, la livre ... 0.52
— — — ¼ livre, c-s 29
livres, la livre ... 0.59

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré
Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre ... 0.45
— — — ½ livre, c-s 30
livres, la livre ... 0.45
— — — ¼ livre, c-s
29¼ livres, la livre ... 0.48
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre ... 0.52
— — — ½ livre, c-s 30
livres, la livre ... 0.52
— — — ¼ livre, c-s 29

AGENCES



AGENCES
LAPORTE, MAR
TIN LIMITEE

Eau de Vichy
Admirable crown. . 50 Btles. 8.50 c-s
Neptune . . . 50 Btles . . . 9.50 c-s

Limonade de Vichy
La Savoureuse . . . 50 Btles 12.50 c-s
100¼ Btles 15.00 c-s

Eau Minérale Naturelle
Ginger Ale et Soda Importées
Ginger Ale Trayder's—
c-s doz., chop. 1.50 doz. (cou-

McCormick's

JERSEY CREAM Sodas

Quality Sells Quantity

La qualité fait vendre, en quantité

Les Sodas Jersey Cream, de McCormick, ont battu tous les records dans la popularité du Biscuit et la demande ne fait qu'augmenter constamment. Cet article de marque largement annoncé est une des lignes les plus profitables que vous puissiez tenir.

Les Sodas Jersey Cream, de McCormick, contiennent plus de valeur nutritive réelle que le blé entier blanc, brun, graham ou que le pain de seigle. Mentionnez ce fait à vos clients et cela vous rapportera plus de ventes et—plus de profits.

THE McCORMICK MANUFACTURING CO., LIMITED

Bureaux Principaux et Fabrique: London (Canada)
Entrepôts Succursales: Montréal, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port-Arthur, St-Jean (N.B.)

Fabricants aussi des Biscuits de Fantaisie McCormick



Occasion Exceptionnelle

aux

Epiciers Détaillieurs

30 TONNES

ORIENTAL MOLASSES SYRUP

*Livraison immédiate seulement, car
la quantité est limitée*

**POUR PRIX ET ECHANTILLONS S'ADRESSER--AGENCE
GENERALE, BOITE 294--MONTREAL.**

Il y a
un grand nombre
de bonnes choses que
vous pouvez dire au sujet
de Gold Dust. Mais
vous n'avez pas à vous
arrêter pour les énumérer.
Elles sont déjà
toutes connues.



FAIT AU CANADA

THE H.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.



VOTRE



USMC



GARANTIE

POUR LA

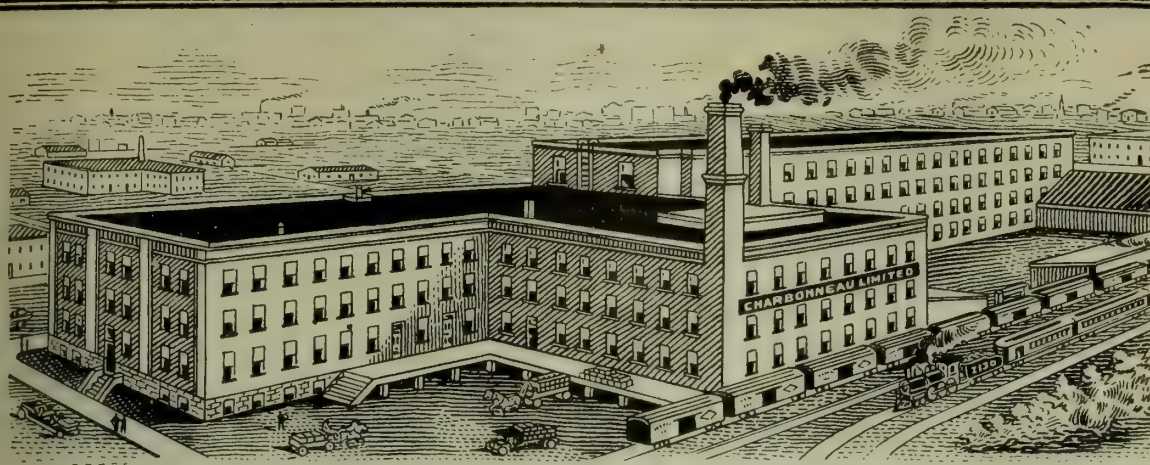
QUALITÉ

**United Shoe Machinery Company,
of Canada, Limited
MONTREAL, (P.Q.)**

179 rue King Ouest,
Kitchener

90 Rue Adelaïde Ouest,
Toronto

28 Rue Demers,
Québec



Beurre Crème d'Erable "IMPERIAL" de Charbonneau

Ceux de vos clients qui apprécient quelque chose de nettement supérieur, trouveront dans le beurre crème d'érable "Impérial" de Charbonneau, une qualité insurpassable et un goût délicieux sans égal.

Sa qualité vous vaudra des commandes répétées régulièrement; il est donc de votre intérêt d'en mettre un stock en étalage.

Nous garantissons de prompts envois.

Nos prix sont avantageux.

CHARBONNEAU Limitée

Manufacturiers de BISCUITS et CONFISERIES. Raffineurs de SIROP.

Distributeurs pour Québec:
BOIVIN & GRENIER, QUEBEC

330 RUE NICOLET, MONTREAL

**Savoir faire ses Achats
est un Gros Agent
de Succès dans le
Commerce**



EN consultant les annonces qui figurent dans le "**PRIX COURANT**" vous obtenez les adresses des meilleures maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Vieil or Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".

La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

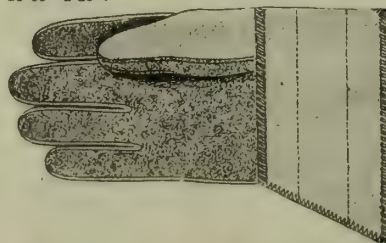
Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice, et une clientèle pour l'avenir.



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, pesantur légère, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

**The
American Pad
& Textile Co.**

CHATHAM (ONT.)

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

Epiciers :

Une réputation établie de commerçant honnête tenant des marchandises fiables est un actif de valeur et que tout détaillant devrait désirer. Cela ne peut s'obtenir que par un effort persistant et déterminé à tenir les produits que l'on sait devoir plaire au client même si le profit net de la vente est un peu moindre que celui obtenu sur des marques sur lesquelles vous ne pouvez vous permettre de risquer votre réputation. Cela vous payera de pousser la vente de la poudre à pâte "Magic" et les résultats obtenus à la fin de l'année vous surprendront. L'article est bien annoncé et vous n'avez pas à perdre de temps en explication au moment de la vente.

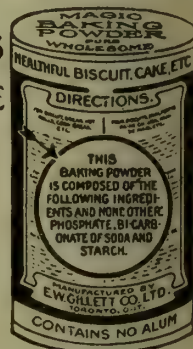
MAGIC BAKING POWDER

LA SEULE POUDRE À PÂTE EN CANADA DONT TOUS
LES INGRÉDIENTS SONT MARQUÉS SUR L'ÉTIQUETTE

E.W. GILLET COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT.

MONTREAL

WINNIPEG



MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

La Marque qui garantit la satisfaction du client.

Il est de votre avantage d'offrir à tous les clients qui fréquentent votre magasin, les aliments marins de qualité délicate, qui sont étiquetés du nom de la

Marque BRUNSWICK

Vous devriez recommander particulièrement les **Harengs Saurs** de la **Marque Brunswick**, une ligne saine, appétissante et délicate.

Les Aliments Marins de la **Marque Brunswick** se vendent plus facilement que jamais.

La campagne nationale de conservation des aliments incline de plus en plus les gens à manger du poisson et ceci, ajouté à la qualité supérieure de la marque crée une forte demande pour chacun des articles suivants:—

1/4 SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

1/4 SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPED HERRING
CLAMS

DE QUELLES LIGNES AVEZ-VOUS BESOIN?

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

MONTREAL.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50
Canada et Etats-Unis . . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 5 avril 1918

Vol. XXXI—No 14

Pourquoi ne pas Doubler le Chiffre de vos Affaires?

Un grand champ d'action pour le métal servant à cou-
vrir les toits. — Suggestions pour partir et réus-
sir un commerce. — Le point de vue de conserva-
tion des toits à l'épreuve du feu.

Il y a une ligne de marchandises se rattachant au
commerce de quincaillerie et de ferblanterie qui, dans
la majorité des cas, est très négligée, mais qui peut,
avec un peu d'effort, augmenter de moitié le commerce
de 75 pour cent des marchands. Cette ligne de mar-
chandises est le métal servant à couvrir les toits, plus
particulièrement les bardeaux métalliques et les tui-
les. La faute de cette négligence est peut-être attri-
buable aux manufacturiers, mais quoi qu'il en soit,
quelques explications sur ce sujet aideront peut-être
à améliorer les choses.

Les ferblantiers-couvreurs ne font que commencer à
reconnaître l'importance des toits en métal pour leur
commerce. Dans la plupart des villes et villages, le
commerce des toits a été gracieusement laissé au char-
pentier et à ses bardeaux de bois. Si votre ville est
dans cette catégorie, mettez-vous à l'oeuvre sans tar-
der pour que votre ville, vue à vol d'oiseau en 1923, dé-
montre qu'il y a là un ferblantier-couvreur progressif.

Un énorme champ d'action

Avez-vous une idée du nombre de carrés de bardeaux
de bois posés chaque année? Les statistiques sont en-
nuyeuses et nous ne voulons pas donner une leçon d'a-
rithmétique, mais nous vous dirons seulement que lors-
que les ferblantiers-couvreurs du Canada se seront as-
surés un quart seulement du commerce qui va mainte-
nant aux bardeaux de bois, il en résultera des milliers
de dollars chaque année pour chacun d'eux! Un quart
seulement, remarquez bien, et nous ne parlons que des
bardeaux de bois, sans nous occuper du papier, de l'as-
bestos, etc. Il y a sûrement une belle opportunité pour
les chevaliers du ciseau à froid qui réalisent les possi-
bilités de ce commerce.

Et il n'y a pas de difficultés dans l'accomplissement
de ces possibilités non plus, pas de réelles difficultés
s'entend. Ce qu'il faut surtout, c'est de faire savoir
à tous qu'on peut avoir un meilleur toit dans leur pro-
pre ville, que vous vous en chargez.

Nous n'avons pas l'ombre d'un doute qu'aussitôt que
les gens sauront que leur ferblantier local pose des
bardeaux en métal, ils lui donneront du travail en ce
genre.

La manière de commencer

Sans doute, M. le Ferblantier, si l'on vous deman-
dait, vous répondriez que vous pouvez fournir des bar-
deaux métalliques. Vous feriez voir un catalogue et
peut-être pourriez-vous tirer quelques échantillons
poussiéreux de derrière le banc.

C'est peut-être bien pour le client qui vient voir.
Mais ce qu'il faut c'est d'atteindre celui qui n'en cher-
che pas, celui qui arrête en chemin chez le marchand
de bois pour acheter des bardeaux de bois, ou celui qui,
demain peut-être, commencera une nouvelle construc-
tion ou verra son toit brûler par une étincelle sortie
d'une cheminée. De fait, tous ceux qui passent de-
vant votre boutique devraient voir par eux-mêmes que
vous êtes dans le commerce des toits sérieusement.

En commençant à établir un tel commerce, décidez
d'abord la sorte particulière de bardeaux métalliques
dont vous désirez activer la vente. Que ce soit une mar-
que dans laquelle vous avez confiance, car vous n'aurez
jamais de succès à vendre quelque chose que vous ne
puissiez honnêtement recommander. Choisissez de
préférence un bardeau de réputation qui est bien an-
noncé. La facilité et la vitesse du posage devront aus-
si entrer en ligne de compte, puisque cela peut vous ai-
der à concourir lorsque la chose est nécessaire.

Montrez les échantillons de bardeaux

Une fois décidé sur la marque, mettez-en quelques
échantillons dans votre vitrine et placez-en trois ou



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONNS PROFITS



quatre sur une tablette d'échantillons qui devra être installée bien en vue dans votre boutique. Si le fabricant de votre bardeau vous offre des cartes ou écrits d'annonces, servez-vous-en libéralement ou faites-vous faire quelques enseignes qui diront ce que sont vos bardeaux et quel est leur usage. Vous seriez surpris de voir combien de gens regarderont un bardeau métallique sans savoir ce que c'est s'il n'y a pas d'explication. Lorsque vous remarquerez un toit en mauvais ordre, dites à votre manufacturier d'adresser quelques annonces au propriétaire.

La concurrence est une aide

Cela ne coûte pratiquement rien, par conséquent, la question de dépenses ne peut empêcher un ferblantier-couvreur d'agir ainsi et ce sera un bon commencement. Mais il serait préférable d'annoncer aussi dans le journal local.

Votre concurrent choisira peut-être une autre sorte de bardeau métallique et vantera ce produit. Il est à espérer qu'il le fera. Il vous aidera à démontrer les avantages des toits modernes et sa concurrence sera un obstacle moindre pour vous que l'ignorance actuelle en fait de toits métalliques en général.

Le côté patriotique est la conservation

Le seul fait de savoir que les toits en métal assurent la conservation de la propriété et de son contenu par la prévention des incendies activera vos ventes.

Les statistiques d'assurance prouvent qu'une grande partie des incendies ont leur origine sur le toit, soit par des étincelles de cheminée, soit par la foudre.

La National Fire Protection Association rapporte que les bardeaux de bois sont la plus grande cause particulière d'incendies dans l'Amérique du Nord et que une fois par jour, en moyenne, au Canada et aux États-Unis, la demeure de quelqu'un est détruite ou le toit entièrement brûlé par l'ignition de ses bardeaux de bois par des étincelles de sa propre cheminée. Les pertes d'incendies du Canada, l'an dernier, furent de \$55,000,000 ou plus de \$6.00 per capita. Ces faits stupéfiants donnent d'excellents moyens d'argumentation en faveur des toits en métal au point de vue de la conservation.

LA LOI DE L'IMPÔT SUR LE REVENU ET LA CHAMBRE DE COMMERCE

"La loi de l'impôt sur le revenu est injuste, car, d'après ses dispositions, l'homme marié qui possède une nombreuse famille ne jouit pas de plus de privilèges que celui qui n'a aucun enfant. S'il faut en croire les chiffres du gouvernement, la subsistance d'une personne exige aujourd'hui une somme de \$1,500, puisqu'il pose cette somme comme budget du célibataire, et \$3,000 pour un homme marié. On aurait dû faire une distinction à l'endroit des hommes mariés qui ont des enfants. Aussi, je propose que le conseil de cette Chambre demande que la loi soit amendée et stipule une exemption de \$250 par enfant sur les revenus des pères de famille."

Cette proposition de M. Alfred Lambert, présentée verbalement, à la séance trimestrielle de la Chambre de Commerce, devra, selon les règlements de l'institution, être mise par écrit, et elle fera l'objet d'une étude spéciale à la prochaine séance hebdomadaire régulière.

REGULARISATION DEFINITIVE POUR LA POU-DRE A PATE

L'analyste du Dominion recommande un minimum de 10 pour cent de matières gazeuses. — Amélioration marquée dans la qualité de ce produit depuis quelques années.

Le Dr McGill, le chef analyste du Département de Réserve de l'Intérieur, préconise la nécessité d'en arriver à une régularisation définitive des poudres à pâte sur une base de contenu gazeux.

Un article qui a été si mal fait, ou qui s'est détérioré à la longue au point de ne pouvoir donner un volume raisonnable de gaz, est nécessairement désappointant pour le boulanger, et s'il dépasse les limites qui devraient être légalement définies, doit être regardé comme frauduleux.

La poudre à pâte généralement acceptée et reconnue comme normale est supposée donner de 12 à 13 pour cent de gaz (poids) lorsqu'elle est fraîchement faite.

La nature de la crème de tartre qui fut le premier ingrédient d'acide des poudres à pâte détermina sans doute ce chiffre, qui fut si longtemps et si généralement accepté qu'un écart considérable mettrait le boulanger dans la confusion.

Les États de Floride, Dakota Nord et, je crois, d'autres comme le gouvernement de l'Australie Ouest, ont adopté une limite minimum de 10 pour cent pour une poudre à pâte légale, dit-il.

On doit être satisfait aussi que son rapport montre une amélioration générale dans la qualité de la poudre à pâte au cours de vingt-cinq dernières années. En 1889, la moyenne de gaz de 149 échantillons n'était seulement que de 8.17; en 1900 elle était augmentée à 9.80; en 1908 à 10.24 et en 1915 à 11.91.

L'inspection de 1915 révéla que 82 pour cent des 251 échantillons examinés contenaient plus de 10 pour cent de gaz et celle de 1916 que 88 pour cent des échantillons dépassaient cette moyenne.

Cela démontre une amélioration générale pour ce produit. Le Dr McGill est d'opinion que toute poudre à pâte contenant moins de 10 pour cent de matières gazeuses devrait être déclarée illégale.

UNE LOI DANGEREUSE POUR L'ÉPICIER

Cas où des marchands furent dernièrement condamnés à l'amende pour des adultérations qui échappaient à leur contrôle. — La meilleure sauvegarde n'est pas satisfaisante.

Il y eut dernièrement plusieurs poursuites d'après le Règlement des Vivres pures (Pure Food Act) qui, tout en étant peut-être une bonne interprétation de ce règlement, sont quand même une menace distincte au commerce de l'épicerie et en même temps n'offrent aucune assurance d'un meilleur état de choses au consommateur.

À Toronto récemment, un gros magasin d'épicerie fut visité et des échantillons de marchandises furent pris par un inspecteur du Département du Revenu de l'Intérieur.

Parmi ces marchandises il y avait des boîtes de pommes sèches qui, sur examen, furent trouvées pleines de vers. La présence des vers dans ces marchandises fut considérée comme une impureté et le marchand fut, par conséquent, condamné à l'amende.

Dans une ville de Québec, un cas analogue se produisit. Cette fois il s'agissait de figues. Lorsque les marchands reçurent un subpoena les obligeant à comparaître en cour à Sherbrooke, Québec, ils consultèrent un avocat et l'assurèrent qu'ils pouvaient faire venir en cour n'importe quel marchand des environs pour prouver que souvent les meilleures figues contenaient des vers, mais leur aviseur légal les encouragea à plaider coupables par le fait que la décision du chef analyste était toujours considérée comme finale par les cours. Et pourtant, dans ces deux cas, les marchands n'avaient aucun contrôle sur ces marchandises. Ils avaient pu les acheter parfaitement fraîches, mais une altération quelconque avait pu se développer dans le cours de quelques semaines ou de quelques mois sans que personne ne fut en faute.

Lorsqu'un marchand achète de telles marchandises de bonne foi de maisons de réputation et fait tout en son possible pour les conserver en bonne condition, il ne semble pas juste qu'il doive être tenu responsable de détérioration par des causes naturelles entièrement en dehors de son contrôle.

Il lui est impossible d'examiner son stock au microscope. Il doit alors ou courir la chance d'être condamné à l'amende ou ne plus vendre de marchandises sujettes à la détérioration.

Une loi qui punit un homme pour une faute qu'il ignore et qu'il ne pouvait prévenir est sûrement une loi fautive et elle devrait être rectifiée.

La seule protection possible pour le marchand est de s'assurer par lui-même de la qualité des produits alimentaires par un examen attentif des marchandises aussitôt qu'il les reçoit et les retourner immédiatement s'il ne les trouve pas en parfait état.

Cela même n'est pas une pleine protection, car il est très possible que leurs défauts puissent passer inaperçus même au cours du plus soigneux examen et se développent subséquemment.

LA QUESTION DE L'OLÉOMARGARINE

Discutée par les membres

La question de la margarine a été soulevée à la chambre des députés, et a été soulevée par M. Armstrong.

La résolution suivante a été adoptée :

Que dans l'opinion du conseil concernant la vente de l'oléomargarine, il est d'avis de plaider avec plus de fermeté l'industrie laitière du Canada.

A l'appui de sa résolution, le conseil a adopté l'ordre en conseil :

Entrer en force l'ordre en conseil concernant la margarine.

leurs établissements, et à les mêler à leurs produits, de façon à en changer la couleur et le goût au point de les faire confondre par le public avec le beurre véritable. L'orateur cite de nombreuses statistiques pour démontrer l'importance de l'industrie laitière au Canada.

M. Gustave Boyer, député de Soulanges, Vaudreuil, estime que, dans les circonstances actuelles, l'introduction de l'oléomargarine au pays ne peut pas sérieusement affecter l'industrie laitière, mais il faut prévoir pour l'après-guerre et ne pas laisser s'établir ici des industries rivales de l'industrie laitière qui chercheront à se maintenir longtemps après que les raisons qui les auront fait naître seront disparues. Le député de Vaudreuil mentionne les sacrifices considérables qui ont été faits pour amener notre industrie laitière à sa prospérité actuelle, et demande s'il est sage de laisser conduire cette industrie à la ruine, quand des millions y sont aujourd'hui engagés, et que la prospérité de notre classe agricole repose en grande partie sur elle.

Le député de Kingston déclara que l'admission de l'oléomargarine sur le marché canadien a été rendue nécessaire par le prix exorbitant du beurre. Il soutient que, pour la cuisine, au témoignage de celles qui ont soin de ce département, chez lui, l'oléomargarine est l'équivalent du beurre.

Le docteur Edwards, député de Frontenac, insista surtout sur les fraudes que provoquent la fabrication et la vente de l'oléomargarine. Il affirma qu'aux Etats-Unis sur 500 millions de livres d'oléomargarine produites, plus de 400 millions de livres sont vendues pour du beurre.

Le ministre de l'agriculture a déclaré qu'il a adopté les raisons pour lesquelles le gouvernement a adopté la mesure.

Il a été et sera

nada soient maintenant transportés et doivent être exercés par la Commission des Vivres du Canada.

En conséquence de quoi, il est par les présentes ordonné:—

1. Que dès et après le quinzième jour de mai 1918, aucune personne, firme ou corporation, ne pourra faire le commerce d'un ou plus d'un commerce de détail énuméré ci-après avant d'avoir au préalable obtenu une licence de la Commission des Vivres au Canada, telle licence devant être connue sous le nom de Licence de Boucher détaillier, ou Licence de Boulanger détaillier, ou Licence de Marchand détaillier de fleur et d'engrais alimentaires, ou Licence de Marchand détaillier de fruits et de légumes, ou Licence de Marchand détaillier en poisson, qui peut être devenue nécessaire d'après les opérations commerciales de l'applicant.

2. Que le porteur de licence ne devra pas acheter, ou de monopoliser d'une façon locale, ou générale autrement manier ou faire de commerce de vivres ou de produits alimentaires dans le but d'augmenter sans nécessité le prix, ou de restreindre l'approvisionnement ou de monopoliser d'une façon locale, ou générale aucun aliment ou produit alimentaire.

3. Que le porteur d'une licence ne devra détruire aucun aliment ou produits alimentaires propres à la consommation des hommes, et ne devra pas avec connaissance de cause faire du gaspillage ou volontairement permettre une détérioration en rapport avec la mise en entrepôt d'aucun aliment ou produits alimentaires.

4. Qu'aucun porteur de licence ne devra, directement ou indirectement, avec connaissance de cause acheter des commodités alimentaires de, ou vendre aucune telles commodités alimentaires à aucune personne obligée d'obtenir une licence de la Commission des Vivres du Canada, et qui n'a pas obtenu telle licence.

Que le porteur de licence devra apposer à chaque entête de lettre, contrat, facture, acceptation, liste de prix, et quotations fournies, les numéros de licence de la Commission des Vivres du Canada, et le numéro de la licence ou des licences sous lesquelles le commerce.

6. Que tous les porteurs de licences peuvent être obligés de faire de rapport aussi souvent et en tels temps et de telle façon qu'il sera écrit ordonné par la Commission des Vivres du Canada, et de stock en main ou autres renseignements des

REGLEMENTATION DE LA VENTE DES OEUFS

Attendu qu'il est opportun d'empêcher autant que possible que les oeufs soient détériorés et d'empêcher la vente d'oeufs gâtés.

Pour cette raison, la Commission des vivres du Canada ordonne que:—

Aucune personne administrant un entrepôt frigorifique ne recevra d'oeufs pour être mis en entrepôt ou ne devra mettre en entrepôt sans un certificat par écrit du propriétaire des dits oeufs, certifiant que les dits oeufs ont été examinés et que tous les mauvais oeufs et les oeufs détériorés avaient été enlevés.

2. Aucune personne faisant le commerce des oeufs en gros, ne devra recevoir ou demander le paiement pour de mauvais oeufs en plus d'une marge de un pour cent sur le chiffre total de chaque opération.

Cet ordre entrera en vigueur dès et après le seizième jour de mars 1918.

Daté à Ottawa, ce seizième jour de mars 1918.

Commission des Vivres du Canada,

HENRY B. THOMSON.

Président.

REGLEMENTS CONCERNANT LE GASPILLAGE DES ALIMENTS

1. Est par les présentes prohibé le gaspillage volontaire d'un aliment ou d'un produit alimentaire quelconque quand ce gaspillage résulte de la négligence ou du mode d'emmagasinement, ou qu'il est dû à une autre cause qui aurait pu être prévenue.

2. Si la Commission des vivres du Canada a raison de croire que des aliments ou produits alimentaires quelconques sont accumulés ou gardés dans un entrepôt, magasin, résidence, lieu quelconque, navire, wagon de chemin de fer, ou autre véhicule et qu'ils peuvent devenir impropres à la consommation, elle peut notifier le propriétaire ou toute autre personne en charge de vendre immédiatement ces produits alimentaires ou d'en disposer de telle manière qu'il n'y ait aucune perte ou plus grande perte de ces produits. Si ce propriétaire ou cette autre personne ne se conforme pas immédiatement aux prescriptions de cet avis, la Commission des vivres du Canada peut confisquer les dits produits et les vendre, ou faire tout ce qui est possible pour empêcher toute autre perte ou détérioration, et ensuite les vendre ou les faire vendre. Dans chaque

la Commission des vivres du Canada vend de ces produits elle remettra le produit de la vente au propriétaire ou à la personne en charge lors de la confiscation des frais encourus pour telle confiscation et mesure prise pour conserver ces produits.

La Commission des vivres du Canada a le pouvoir de prescrire par ses ordonnances prescrivant quelle quantité d'aliments peut être achetée quelconque, soit que ces produits soient destinés pour la vente, l'exportation ou la consommation. Elle peut ensuite confisquer tous produits gardés en quantité excédant celle prescrite ou produit alimentaires ains que les produits de Sa Majesté et il en sera ordonné par la dite Commission prescrira de

l'ordonner de temps à autre elle prescrira tous aliments tout marchand en gros ou

ice. ne disposition quelconque ordonnance promulguée en qui entrave un fonction- des dispositions des amenable de dé- riat de s mil- dant

LA MECANIQUE DANS LES AFFAIRES

Constructive conférence de M. Henri Viau, au dîner-causerie de l'Association de Publicité de Montréal.

L'Association de Publicité de Montréal avait, récemment, comme hôte d'honneur, M. Henri Viau, L.I.C., à son dîner-causerie hebdomadaire donné à l'hôtel Windsor.

M. Viau y donna une très intéressante conférence sur "La mécanique dans les affaires", démontrant les avantages et l'utilité des diverses machines employées dans les bureaux commerciaux, financiers et autres, pour faciliter le travail des employés et le rendre plus expéditif.

C'est d'abord le clavographe, dont l'invention date de plus de cinquante ans et dont les perfectionnements en font plus un objet de luxe, mais de toute première nécessité dans un bureau de quelque importance qu'il soit. "N'a-t-on pas même aujourd'hui, un clavographe nouveau, dit le conférencier, une merveille inventée au dernier par John B. Flowers, de Brooklyn, N.-Y.? C'est une machine à laquelle l'on dicte et qui transcrit la parole. Pas besoin d'insister sur l'utilité d'une telle machine pour l'homme d'affaires.

Le conférencier passa ensuite aux autres machines de bureaux non moins perfectionnées et non moins indispensables. Nous avons "l'ouvre-lettres" qui peut épouiller en une heure, des milliers de correspondances de leurs enveloppes sans détériorer leur contenu, puis vient s'ajouter le "time-stamp" qui, avec autant de célérité, marque sur la correspondance l'heure et la date de sa réception, ce qui se fait dans tout bureau bien tenu. Et ces lettres devant être distribuées aux différents départements sont données au "message carrier", une autre machine du genre des boîtes à argent circulant dans les magasins à rayons. Enfin, c'est le dictaphone" connu d'ailleurs, qui dispense de la sténographie et qui est plus expéditif, c'est la "machine calculatrice" rapide et précise, la machine aux factures, aux tableaux de comptabilité non moins indispen-

sable, la machine photographique telle qu'utilisée par les compagnies d'assurance et qui peut produire 2,000 copies en un jour, la machine à additionner, enfin la caisse enregistreuse, qui fait l'office de comptable et élimine les erreurs.

Le conférencier décrivit le fonctionnement de toutes ces machines d'une façon très intéressante et des plus instructives, et démontra les avantages au point de vue de la rapidité commerciale, de la précision et de l'économie, et termina en recommandant aux patrons d'intéresser les employés à leur commerce, de le traiter comme un associé.

"Un employé qui ne mérite pas de devenir associé, dit-il, n'est pas digne d'être employé."

UN ARRIVAGE DE SIROP DE MELASSE

Nous publions dans une autre partie de ce journal, une annonce relative à la vente de 30 tonnes de sirop de mélasse orientale, qui ne peut manquer d'intéresser vivement les marchands-détaillants.

A l'heure présente, où les difficultés de transport ont réduit les sources d'approvisionnement, les commerçants au détail doivent être à l'affût de toutes les occasions d'approvisionnement qui s'offrent à eux, et nous ne saurions trop leur recommander de se renseigner au sujet de l'offre qui leur est faite dans cette annonce.

LE RENDEMENT DES MINES DE COBALT

Le rendement des mines d'argent de Cobalt est approximativement de 50,000 onces par jour, ce qui fait environ 760 tonnes par année. Calculé à 95 cents l'once, ce rendement représente une valeur de \$46,500 par jour ou de \$17,000,000 par année.

La production de l'année dernière a été estimée à environ \$16,000,000, et celle de 1916, la plus forte que l'on ait jamais vue dans l'histoire de cette mine, a été de \$17,408,936.

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

NOUVELLES COMPAGNIES PROVINCIALES

Boucher, Lacroix et Fiset, Ltd., à Sherbrooke, \$49,900.
La Meunerie Modèle, Ltd., à Fraserville, \$15,000.
L'Imprimerie d'Arthabaska, à Arthabaska, \$18,000.
J. Mercier & Fils, Ltd., Montréal, \$3,000.
Tickett's Club Inc., Montréal, \$10,000.

NOUVELLES COMPAGNIES FEDERALES

Leitch Anderson Grain Co., Ltd., Winnipeg, \$200,000.
Trenton Cooperage Mills, Ltd., Trenton, Ont., \$100,000.
International Exchange Co., Ltd., Montréal, \$45,000.
Interocean Transportation Co., Ltd., Montréal, \$1,000,000.
Great West Electric Co'y., Ltd., Winnipeg, \$300,000.
The Merchants Purchasing Association, Ltd., Montréal, \$150,000.

W. & F. P. Currie & Co., Ltd., Montréal, \$150,000.
S. A. Lorne & Co., Ltd., Saint-Jean, P. Q., \$100,000.
E. Ruel, Ltd., Lauzon, \$150,000.
Lumber Supply Co., Ltd., Montréal, \$250,000.

DISSOLUTION

Parc Rolland, Montréal.

AVIS DE DIVIDENDE

E. Fréchette & Co., Montréal, un dividende premier et final, payable le 15 avril, par A. O. Chalifoux, curateur.
Canadian Aniline Co., Montréal, un premier dividende payable le 12 avril, par Eugène Prévost, liquidateur.
Mannesman Tube Co., Ltd., un premier dividende payable le 15 avril, par Lorenzo Bélanger, liquidateur.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Rex Shoe, Montréal v. W. Chartrand, gardien provisoire.
J. P. Paquin, de Brownsburg, X. Le-pape, créancier.
Par Edward Carrigan, de Montréal-O., et maintenant à Birmingham, Etat d'Alabama, Etats-Unis d'A. — Wm. S. Jones, gardien provisoire.

CURATEURS

Archer & Co., Regd., Québec, Lefavre et Gagnon, de Québec, curateurs.
Saulnier & Simard, de Murray Bay, Lefebvre & Gagnon, de Québec, curateurs.
Gray & Dunn, Montréal, Edmond Garneau, Montréal, curateur.
L. Legault & Cie, Montréal, Benoit et de Grosbois, curateurs.
Hamilton & Johnson, Montréal, P. L. Turgeon, curateur.
A. Chrétien Zaugg, Montréal, Turcotte & Merrill, curateurs.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été plus faible cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants :

Avoine de l'ouest Canadien

No 3 1.06

Avoine d'alimentation No.

1 1.04½

Avoine d'alimentation

No. 2 1.02

Avoine blanche d'Ontario

No. 3 1.01½ 1.02

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$11.10 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.20, et les plus petites quantités pour boulangers et épiciers se vendent à

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendu à \$35.40; le gru à \$40.40 la tonne, sacs compris, livré au commerce; les midlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, à \$73.00 la tonne, et la moulée, mélangée, de \$60 à \$62, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée à \$5.50 le sac de 90 livres en jute de coton.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé, avec ventes de lots de chars de No 2 à \$17.00; de No 3 à \$15.50 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

\$11.30 livrées.

Nous cotons :

La livre.
Dindes 0.35 0.36

Poulets nourris au lait.	0.35	0.36
Poules de choix . . .	0.27	0.30
Canards	0.28	0.30
Oies	0.26	0.28

LES POMMES DE TERRE

De bonnes affaires continuent à se faire en pommes de terre dans le commerce de gros et le ton du marché est plus facile, avec des ventes de Montagnes Vertes à \$1.80, de blanches de Québec, à \$1.75, et de rouges à \$1.70 le sac de 80 livres ex-magasin.

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars à \$21.00 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$28.00 à \$28.50 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.35	0.36
Jambons, 12 à 15 livres	0.33	0.34
Jambons poids lourds	0.31	0.32
Bacon pour breakfast	0.40	0.41
Bacon de choix Windsor	0.42	0.43
Bacon Windsor dé-sossé	0.44	0.45

LE BEURRE

Le marché du beurre a été assez actif aux prix ci-dessous :

Beurre de crèmerie supérieur de septembre et octobre	0.50	0.50½
Beurre fin de crèmerie, de septembre et octobre	0.49	0.49½
Beurre de ferme fin	0.41½	0.42½

LES SIROPS DE BLE-D'INDE

Les sirops de blé-d'Inde sont cotés comme suit :

Barils d'environ 700 livres, 0.07
½ barils et ¼ barils, ¼c de plus la livre.

Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	4.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse	5.20
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse	4.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse	4.90
2 gals., seaux de 26 livres, chaque	2.15
3 gals., seaux 38½ livres, chaque	3.25
5 gals., seaux 65 livres chaque	5.25

LES OEUFS

Il y a un an, à pareille date, les prix moyens payés aux points de campagne pour les oeufs, dans le Québec, étaient de 35c à 40c la douzaine; dans l'ouest de l'Ontario, de 35c à 36c, et dans l'Ontario Est, de 28c à 36c, tandis qu'aujourd'hui, les marchands payent de 38c à 39c.

LES SUCRES

Les sucres ont marqué une hausse de 25 cents les cent livres pour les qualités raffinées en ce qui concerne la marque Atlantic Sugar; les autres ont maintenu leurs anciennes cotations.

Les prix sont comme suit :

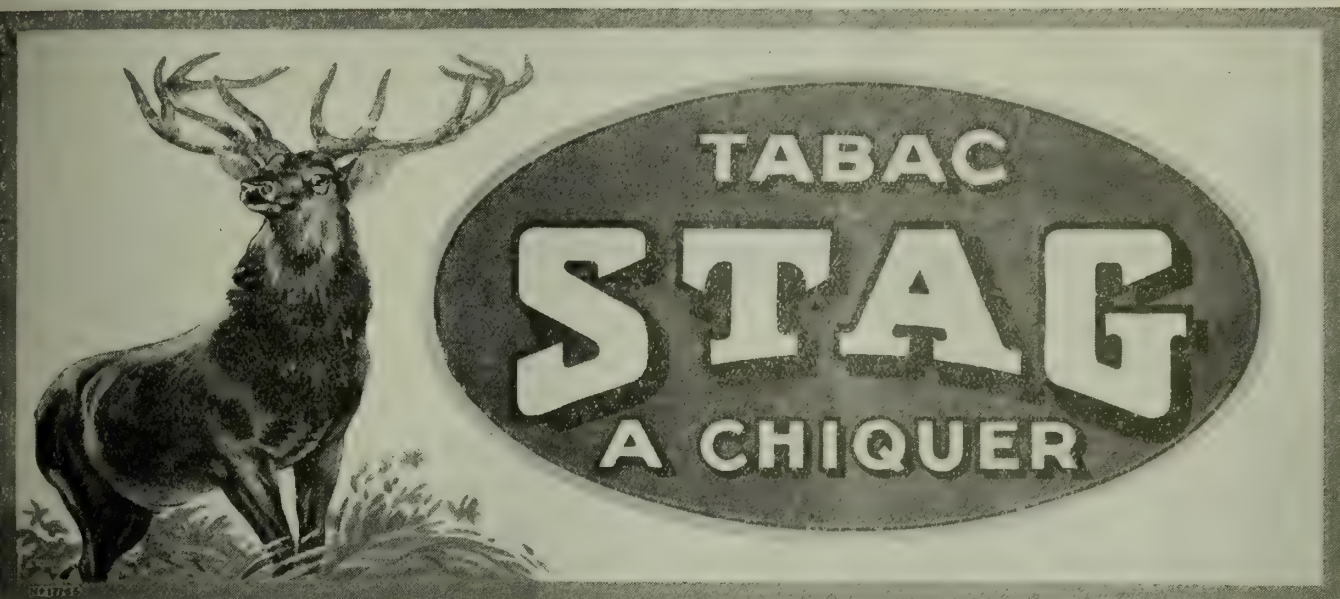
Les 100 livres	
Atlantic Sugar Company, extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Refinery, extra granulé	
St. Lawrence Sugar Refinery	8.40
Canada Sugar Refinery	8.40
Dominion Sugar Co., Ltd., crystal granulé	8.55

Pour livraisons dans les districts de la Cité de Montréal, ajoutez 5c au prix de raffinerie ci-dessus, pour achats par marchands de gros.

Pour sacs de 50 et 25 livres, ajoutez 10c aux 100 liv., pour sacs de 20 livres, ajoutez 15c les 100 livres; pour sacs de 10 livres, ajoutez 20 cents les 100 livres; pour cartons de 5 livres, ajoutez 25c les 100 livres; et pour cartons de 2 livres, ajoutez 30 cents les 100 livres.

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS. . .

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place prééminente dans son magasin--en faisant--sienne--la--publicité--des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites votre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company,

EDIFICE LEWIS, MONTREAL

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

Le Blanc de Plomb Pur

MARQUE "TIGER"

Cette fameuse marque de commerce, vieille de quarante ans, est la garantie d'un produit honnête.

Vous et vos clients la reconnaissez comme telle. Vos clients voudront la marque "Tiger" cette année, la même que celle que vous avez eue les autres années depuis que vous êtes dans le commerce; la seule différence étant qu'ils en auront besoin de plus grosses quantités.

Cela a toujours été le cas, chaque années, avec le Blanc de Plomb Pur de la Marque Tiger.

THE STEEL COMPANY of CANADA
LIMITED
HAMILTON - MONTREAL

The World-Famous
SIMONDS

Crescent-Ground

**CROSS-CUT
SAWS**

**MADE IN
MONTREAL**

**Vendez
les Scies Simonds**

car elles donneront à votre client un meilleur service que n'importe quelle autre marque de scies. Elles coupent facilement et scient vite. Fabriquées avec de l'acier spécial Simonds gardant son taillant. Chaque scie est garantie. Achetez-en de votre fournisseur en gros ou écrivez à

Simonds Canada Saw Co., Limited

RUE ST-REMI et AVENUE ACORN,
MONTREAL, Qué.

Vancouver, C. A. ou St-Jean, N.B.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

NOUVELLE HAUSSE DES PRIX DES "PLATE GLASS"

New York, 1er avril.

Les prix des "Plate-Glass" ont encore été sensiblement augmentés par les manufacturiers et les grands distributeurs qui viennent d'annoncer que l'escompte à enlever sur la liste des prix sera à l'avenir de 86 pour cent, au lieu de l'escompte de 88 pour cent qui avait prévalu jusqu'ici.

C'est équivalent à une augmentation dans le prix de 16 2-3 pour cent. Le prix des "plate glass" a sans cesse augmenté depuis la guerre et les cotations actuelles sont 75 pour cent plus hautes que celles de 1915.

En d'autres mots, la "plate-glass" d'une liste de prix de \$100.00 pouvait s'acheter en 1915 à \$8.00, alors que maintenant la même coûte \$14.

Les manufacturiers prétendent que cette augmentation est due au haut coût de la main-d'oeuvre, la rareté du charbon et à d'autres facteurs importants. Les marchands sont d'avis que le coût va continuer sa course ascendante et font remarquer que les grandeurs régulières ont été augmentées de 75 pour cent, les "plates" plus grandes sont relativement plus cher, de sorte que, en définitive, l'augmentation générale est d'au-delà de 75 pour cent.

D'un autre côté, la marge de la préservation n'a pas augmentée proportionnellement. Cette marge qui était de 94 pour cent de la liste n'a été réduite qu'à 93 pour cent. Le coût du posage des glaces a aussi considérablement augmenté.

LES PRIX DES ROUES EN BROCHE ET DES PORTE- PNEUS

Les prix pour roues en broche sont donnés ci-dessous. Les roues blanches et de couleur pour être employées sur automobiles Ford sont cotées à \$87.00 et pour le Chevrolet "490", à \$110. Les porte-pneus pour roadster Ford sont marqués à \$13.50 et pour les sedan et touring cars, à \$15.00. Par "sets" de 5, les roues sont sujettes à un escompte commercial de 20 et 5 pour cent, et de 20 pour 100 pour les plus petits lots. Le même escompte s'applique aux porte-pneus.

METAL BABBIT, BROSSES DE KALSOMINE

Il y a eu hausse cette semaine d'environ 5 pour cent pour les brosses de kalsomine. Le métal

**Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.**

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL

Magnolia a aussi montré une plus grande fermeté et est coté 2 cents plus haut la livre, à 29c.

LES BOLT CLIPPERS EN HAUSSE

Il y a eu hausse sur les "bolt clippers" dans les proportions suivantes: Le no 0 est avancé de \$3.30 chaque à \$3.65; le no 1, de \$4.40 à \$.85; le no 2, de \$6.15 à \$6.75 et le no 3, de \$7.90 à \$8.65.

NOUVEAUX ESCOMPTES SUR CLOTURES EN BROCHE ET SUR BARRIERES

Pendant le mois de février, une nouvelle liste de prix prenant effet au 10 mars et applicable à tous les envois faits après cette date, a été publiée par un manufacturier avec les escomptes suivants: clôtures de ferme épaisseur forte et moyenne, 15 pour 100; clôtures de basse-cour, 15 p. 100; barrière pour bétail, 20 pour 100; barrières de ferme et ornementales, 25 pour 100; clôture ornementale et de plate-bande, 25 pour 100, outils et accessoires de clôtures, 10 pour 100.

NOUVELLE LISTE DE PRIX ET D'ESCOMPTES POUR LES LEVIERS D'AUTO

De nouvelles listes de prix et escomptes ont paru cette semaine pour les différentes lignes de "jacks" d'auto. Le Victor jack No 1, autrefois à \$2.30, a été augmenté à \$3.40. Les Badger, autrefois à \$6.10 sont avancés à \$6.80. Deux autres lignes sont ajoutées: Le Badger No 8, à \$5.60 et aussi un jack pour camion no 5 à \$12.75. L'escompte ordinaire pour toutes ces lignes est comme suit: Lots de 24, 42½ pour 100; lots

de 6, 37½ pour 100 et plus petits lots, 33 1-3 pour 100.

LES "SHOCK ABSORBERS"

Les prix des "shock absorbers" sont donnés comme suit pour les différents modèles. Sets de 4 employés sur des autos de 4,000 livres et plus \$70.00. Le modèle régulier pour autos de 3,000 livres et plus est coté à \$60.00. Le modèle d'après est à \$47.50 et s'applique aux autos de plus de 2,000 livres, tandis que le prix pour les autres autos est coté à \$37.50. Il y a un set spécial pour les Ford, à \$28.00. L'escompte au commerce de détail est de 20 pour cent, sur ces prix.

NOUVELLE LISTE DE PRIX POUR LA VITRE, EN HAUSSE D'ENVIRON 20 P. 100

La hausse prévue sur la vitre a prit effet. Elle s'applique aux différentes pesanteurs de vitres en caisse. Le changement de liste est considérable, et l'escompte a été augmenté et les prix nets avancés d'environ 20 pour 100. En addition à la revision des prix sur les pesanteurs de 16 et 21 onces, une nouvelle liste de prix net a été donnée pour les 26 onces, et ces prix sont comme suit: — pour caisses de 100 pieds et plus jusqu'à 25 pouces, \$19.86; de 26 à 40 pouces, \$21.48; de 41 à 50 pouces, \$25.85; de 51 à 60 pouces, \$26.52; de 61 à 70 pouces, \$28.14; de 71 à 80 pouces, \$30.36; de 81 à 85 pouces, \$33.30; de 86 à 96 pouces, \$35.76; de 91 à 95 pouces, \$36.48; de 96 à 100 pouces, \$42.78; de 101 à 105 pouces, \$47.58; de 106 à 110 pouces, \$53.16. Ces prix sont nets au commerce. Des revisions en hausse sur les vitres

de fantaisie ont été également faites.

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:

Montréal.

Fer en barre commun, les 100 livres	\$4.55
Fer raffiné, les 100 livres	4.80
Fer pour fers à cheval, les 100 livres.	4.80
Fer de Norvège	11.00
Acier mou	5.05
Acier bandé	5.05
Acier sleigh shoe	5.05
Acier tiré	5.25
Acier Toe Calk, les 100 livres	5.95
Acier, outils de mine, la livre	0.17½ 0.19
Acier pour outils Black Diamond	0.18 0.19
Acier à ressorts	6.50
Acier de machine fini fer	5.10
Acier Harrow tooth	5.20
Acier fondu Black Diamond	0.20 0.21

TOILES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:

Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres
Calibre 10	\$8.00 \$11.50
Calibre 12	8.65 10.50
Calibre 14	8.80 7.90
Calibre 16	9.00 8.00

TOLE NOIRE "SOUTHERN CROSS" COLD ROLLED CLOSE ANNEALED

DEAD FLAT

JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

Bristol—Newport—Montréal

A. C. LESLIE & CO. Limited

Gérants de la Succursale Canadienne

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

Le "CHAMPION" de plus en plus populaire

Messieurs les Marchands nous vous invitons à placer de bonne heure vos commandes pour ce jouet, dont les demandes sont nombreuses et considérables, car si vous attendez la saison occupée vous courez le risque d'être retardés, et comme il vous faudra vous procurer cet article pour faire face à la concurrence, placez dès maintenant vos commandes afin de les recevoir à temps.

CADRES, MOULURES ET MIROIRS.

CHAMPION



Nous désirons également faire savoir à Messieurs les Marchands-Généralistes que pour fabriquer cette spécialité, nous ne négligeons en rien nos lignes régulières de Cadres, Moulures, Miroirs, etc.

En dépit de l'augmentation continue du prix des matériaux entrant dans la confection des moulures, nous vendrons durant les prochains quinze jours 600 pieds de moulures assorties, dorées Circassien et imitation de chêne, pour \$27.00, comme suit:—

200 de moulure d'un pouce de largeur, à \$3.00 — \$6.00.

200 de moulure 1½ pouce de largeur, à \$4.50 — \$9.00.

200 de moulure 2 pouces de largeur, à \$6.00 — \$12.00.

Il va sans dire que nous ne pouvons pas promettre

de continuer ces prix indéfiniment, mais nous désirons faire connaître nos marchandises et pour ce, ferons quelque sacrifice.

Demandez nos échantillons de moulures, lesquelles nous envoyons gratuitement.

Demandez aussi nos prix pour les cadres et les miroirs "shock" (seuls ou encadrés).

LA CIE. WISINTAINER & FILS, INC.,

Manufacturiers-Importateurs

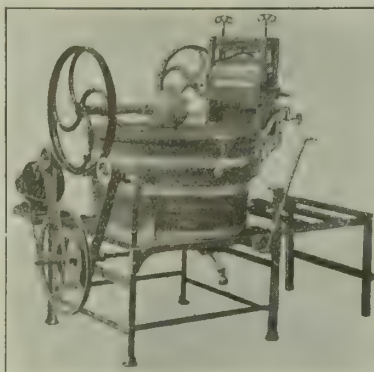
58-60 Boulevard Saint-Laurent, (pres rue Craig).
Telephone Main 5082. **MONTREAL, QUE.**

Tenez-vous cette

HYDRO LAVEUSE SUR BANC ELECTRIQUE

Maxwell ?

VOICI une ligne de vente excellente pour votre commerce de haute classe — une laveuse et tordeuse combinées. La "Hydro"



Maxwell est manœuvrée par un moteur de huit chevaux-vapeur qui peut se visser à toute commutation ordinaire. La tordeuse peut se déplacer comme on le désire. Toujours sous un parfait contrôle. Peut être mise en marche par moteur à gazoline, si on le veut. Lave les tissus les plus délicats sans aucun danger pour eux.

Ecrivez pour avoir un catalogue illustré.

MAWXELLS LIMITED

ST. MARYS' (Ontario.)

(C)

Avez-vous quelques difficultés à faire vos achats?

La chose est très probable, car la guerre a coupé de nombreuses sources d'approvisionnement et compliqué la tâche de l'acheteur dans bien des lignes. Néanmoins, vos clients, sans considération de ces difficultés, exigent d'avoir les articles qu'ils ont été habitués à consommer ou à employer et votre incapacité de les leur procurer vous cause un tort considérable.

Voulez-vous éviter ces ennuis? Ecrivez-nous. Nous sommes en mesure de vous approvisionner de la plus grande partie des articles qui vous manquent et ce, dans le plus bref délai.

Notre raison d'être est de vous rendre service et de trouver pour vous des sources multiples d'approvisionnement. Notre vaste organisation s'étendant au monde entier nous met en mesure de vous fournir le service le plus efficace et de vous faire vos achats, à prix avantageux, sur une base de commission.

Vous avez éprouvé certainement des déconvenues, à propos de tel ou tel article devenu introuvable sur vos marchés canadiens. Une simple lettre nous disant vos besoins, vous permettra de solutionner ce problème et de donner satisfaction à vos clients. Ecrivez-nous en français si vous le désirez, il vous sera répondu de même.

YORK MERCANTILE CO.

21 PARK ROW,

NEW YORK CITY



CETTE MARQUE CELEBRE MISE EN
Pintes, Chopines, Demi-Chopines et Flasks "Book"
EST EN VENTE DANS LE MONDE ENTIER

C'est la Quintessence même du
Seigle et du Blé d'Inde mélangés.

FABRIQUEE PAR

J. P. Wiser & Sons, Limited

PRESCOTT (Ontario)

"NEW YORK"

"CANADA"

S. H. Ewing & Sons

- IMPORTATEURS ET -
MANUFACTURIERS DE

BOUCHONS

Coupés à la main et à la machine.

Marchands de Capsules
pour bouteilles, de Bro-
ches d'embouteilleurs,
d'Etain en feuilles, de
Fournitures pour Bras-
seurs, etc., etc., etc.

Bureau Principal:

96 rue King, - Montréal

Téléphones—Bell, Main 65; Marchands, 522

Succursale de Toronto: 29 RUE FRONT, OUEST

COGNAC ROY

"LE ROY DES COGNACS"

La Maison HENRI ROY & CO. de COGNAC (France)
possède plus de 300 Agences dans les principales Villes du
Monde entier et accepte des REPRESENTANTS sérieux
partout où elle n'est pas représentée.

En annonçant leurs marchandises
dans

LE PRIX COURANT

les manufacturiers et les commerçants en gros peuvent
être sûrs de faire une

PUBLICITE PROFITABLE,

car notre journal est lu régulièrement par la plupart
des marchands canadiens-français.

VINS ET LIQUEURS

LA LOI DE PROHIBITION

Attendu que le comité de guerre du Conseil, après examen des circonstances actuelles créées par la guerre, est d'avis qu'il est de toute urgence de concentrer dans la plus grande mesure possible les énergies et les ressources du Canada pour les oeuvres d'importance nationale dans la crise actuelle; et

Attendu qu'à cause de telle urgence et dans l'intérêt de l'économie nationale certains règlements ont été faits et établis, savoir:

Par un arrêté en conseil du 2 novembre 1917 (C.P. 3116) l'usage de grains ou de toute substance pouvant être employée comme aliment est prohibé pour la distillation de liqueurs potables en Canada à partir du 1er jour de décembre 1917.

Par un arrêté en conseil du 27 novembre 1917 (C.P. 3203) la quantité de malt fabriqué au Canada et la quantité d'orge utilisée dans la fabrication du malt au Canada ont été limitées à la quantité d'orge utilisée dans la fabrication du malt au cours de l'année terminée le 31 mars 1916, sauf en vertu d'un permis délivré par le ministre du Revenu de l'intérieur autorisant l'augmentation de ces quantités.

Par les arrêtés en conseil du 22 décembre 1917 (C.P. 3473), du 26 décembre 1917 (C.P. 3484), du 19 janvier 1918 (C. P. 134), du 26 janvier 1918 (C. P. 224), l'importation de liqueurs contenant plus de deux et demi pour cent d'esprit preuve a été prohibée à partir du 24 décembre 1917, ce jour compris, sauf en vertu d'un permis pour certaines fins autorisées, à moins que les dites liqueurs aient réellement été achetées pour importation au Canada avant le 24 décembre 1917, et de fait expédiées le ou avant le 31 janvier 1918.

Attendu que dans chaque province du Canada ont été passées des lois prohibant la vente des liqueurs enivrantes et que ces lois sont actuellement en vigueur, sauf dans la province de Québec où la loi prohibitive ne sera mise en vigueur que le 1er mai 1919, et qu'afin de donner plus d'efficacité à ces lois provinciales il est désirable d'établir des règlements les suppléant.

Attendu que ledit 22e jour de décembre 1917, le Premier Ministre a annoncé qu'à partir du 1er avril 1918 serait défendu le transport des liqueurs dans un endroit quelconque du Canada où la vente des liqueurs enivrantes est illégale, et que la fabrication des liqueurs enivrantes en Canada serait prohibée à partir d'une date à être déterminée après plus ample étude des conditions actuelles de l'industrie.

Et attendu que le comité de la guerre, afin de donner plein effet à cette déclaration, et dans le but d'empêcher toute dépense inutile, d'encourager l'économie, de conserver les ressources et d'augmenter ainsi l'efficacité nationale, est d'avis que des règlements devraient être établis prohibant la fabrication des liqueurs enivrantes en Canada et défendant le transport de telles liqueurs dans toutes les parties du Canada où la vente en est interdite par la loi, ainsi que la vente de telle liqueur pour livraison dans toute telle partie du Canada, et la livraison dans toute telle partie du Canada de liqueurs vendues dans toute autre partie du Canada.

Par conséquent, il plaît à Son Excellence le Gouver-

neur général en conseil, à la recommandation du Premier Ministre et en vertu des dispositions de la Loi des mesures de guerre, 1914, d'établir les règlements suivants, et ces règlements sont par les présentes décrétés et établis en conséquence:

Règlements.

1. Dans les présents règlements:

- (a) "Personne" comprend tout corps constitué en corporation.
- (b) "Province" signifie toute province du Canada et comprend aussi les territoires du Nord-Ouest et le territoire du Yukon.
- (c) "Zone interdite" signifie toute province, territoire, municipalité, district, comté, ou autre région où la vente des liqueurs enivrantes est prohibée par une loi quelconque, fédérale ou provinciale.
- (d) "Licencié" signifie une personne autorisée par la loi d'une province à vendre dans cette province des liqueurs enivrantes pour l'usage dans les limites de cette province.
- (e) "Fabricant" signifie une personne licenciée par le ministre de l'Intérieur du Canada pour fabriquer des liqueurs enivrantes pour des fins sacramentelles, industrielles, mécaniques, artistiques ou médicinales.
- (f) "Liqueur enivrante" signifie et comprend toute liqueur ou breuvage qui contient plus que deux et demi pour cent d'esprit preuve.

2. Personne ne fera ou fabriquera de liqueurs enivrantes ou ne fera faire ou fabriquer de liqueurs enivrantes en Canada après le 1er jour d'avril 1918. Toutefois, dans le cas où est permise dans une province la vente de liqueurs enivrantes d'espèce quelconque comme breuvage, le présent règlement ne s'appliquera pas à la fabrication de telles liqueurs enivrantes dans cette province avant le trente-unième jour de décembre 1918. De plus, les dispositions des arrêtés en conseil susdits du 2 novembre 1917 (C.P. 3116) et du 27 novembre 1917 (C.P. 3203), continueront à s'appliquer à toute telle fabrication.

3. Rien dans les présents règlements n'empêchera un fabricant de faire ou fabriquer des liqueurs enivrantes pour des fins sacramentelles, industrielles, artistiques, mécaniques, scientifiques et médicinales, conformément aux conditions de sa licence.

4. Personne après le 1er jour d'avril 1918 n'enverra, emportera, transportera ou délivrera de liqueurs enivrantes dans une zone interdite quelconque ou ne fera envoyer, transporter, ou délivrer de liqueurs enivrantes.

5. Personne après le 1er jour d'avril 1918, soit directement, soit indirectement, ne vendra ou ne s'engagera à vendre de liqueurs enivrantes qui se trouvent ou qui doivent être délivrées dans une zone interdite.

6. Rien dans les présents règlements n'empêchera un licencié ou fabricant de vendre, envoyer, emporter ou transporter des liqueurs enivrantes à un licencié dans une zone interdite, ou n'empêchera un voiturier public par eau ou par chemin de fer de transporter des

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTILLATEURS DE

“White Wheat” “No 83” “3 Star Rye”

MEAGHER BROS & CO., Agents, MONTREAL

liqueurs enivrantes d'un licencié ou fabricant à un licencié dans une zone interdite, on n'empêchera pas que des liqueurs enivrantes soient ainsi transportées à travers une zone interdite, ou n'empêchera un licencié dans une zone interdite de vendre et délivrer des liqueurs enivrantes pour des fins sacramentelles, industrielles ou artistiques, mécaniques, scientifiques et médicales, conformément aux conditions de sa licence.

7. Si dans une zone interdite il n'y avait aucun licencié autorisé à recevoir et vendre des liqueurs enivrantes pour les fins sacramentelles, industrielles, artistiques, mécaniques, scientifiques et médicales, le Gouverneur en conseil peut autoriser une personne ou plusieurs personnes dans cette zone interdite à recevoir et vendre des liqueurs enivrants pour telles fins et toute personne ainsi autorisée sera censée être un licencié aux termes des présents règlements.

8. Le transport de liqueurs enivrantes d'un licencié ou fabricant à un licencié dans une zone interdite, et le transport à travers une zone interdite ne se fera que par l'entremise d'un voiturier par eau ou par chemin de fer, et non autrement.

9. Durant le temps que les liqueurs enivrantes sont transportées dans ou à travers une zone interdite, ainsi que spécifié ci-dessus, personne n'ouvrira ou rompra, ou ne permettra que soit ouvert ou rompu un paquet ou récipient contenant ces liqueurs, ou ne boira ou emploiera, ou ne permettra que soit bu ou employée une liqueur enivrante quelconque en provenant.

10. La preuve du droit de faire ou fabriquer des liqueurs enivrantes ou de faire faire ou fabriquer des liqueurs enivrantes, ou d'envoyer, transporter ou délivrer des liqueurs enivrantes ou de les faire envoyer, transporter ou délivrer dans une zone interdite, est à charge de la personne accusée.

11. Toute personne qui enfreindra une disposition quelconque des présents règlements est coupable de délit et passible sur conviction sommaire, pour la première infraction, d'une peine d'au moins \$200.00 et n'excédant pas \$1,000.00, et, à défaut de paiement immédiat, à l'emprisonnement pour une période d'au moins trois mois et n'excédant pas six mois, et pour une deuxième infraction à l'emprisonnement pour une période d'au moins six mois, n'excédant pas douze mois.

12. S'il est prouvé sous serment devant un juge quelconque des sessions de la paix, recorder, ou un magistrat de police, magistrat stipendiaire, deux juges de paix ou un magistrat quelconque qui a l'autorité de deux juges de paix ou plus, qu'il y a cause raisonnable de soupçonner que des liqueurs enivrantes sont emportées ou transportées en violation des présents règlements, ou se trouvent dans un lieu ou endroit quelcon-

que, et que ces liqueurs enivrantes ont été fabriquées ou qu'il en a été disposé contrairement aux dispositions des présents règlements, cet officier peut accorder un mandat de perquisition de ce lieu ou endroit, y compris tout chemin de fer, véhicule ou vapeur du gouvernement, pour la recherche de ces liqueurs enivrantes, et si ces liqueurs y sont trouvées en quantité quelconque, pour les confisquer et les lui remettre; et lorsqu'une personne est trouvée coupable d'une infraction d'une disposition quelconque des présents règlements, l'officier ou les officiers compétents en la cause adjugeront et ordonneront, outre toute autre peine imposée, que les liqueurs enivrantes en rapport avec lesquelles l'infraction a été commise et qui ont été confisquées en vertu d'un mandat de perquisition comme susdit, et tous les fûts, barils, caisses, boîtes, bouteilles, paquets et autres réceptacles de nature quelconque qui contiennent ces liqueurs soient confisqués à la Couronne, et que tel ordre soit exécuté par le constable ou officier de la paix qui a exécuté le dit mandat de perquisition ou par telle autre personne qui peut être autorisée par l'officier ou les officiers devant lesquels la preuve s'est faite.

13. Les présents règlements seront censés être supplémentaires aux lois prohibitives actuellement en vigueur ou qui peuvent dorénavant être en vigueur dans une province ou un territoire quelconque, et ils resteront en vigueur tant que durera la présente guerre et pendant douze mois après.

RODOLPHE BOUDREAU,
Greffier du Conseil privé.

L'INTERPRETATION DES ZONES INTERDITES DANS LA LOI DE PROHIBITION

D'après le texte de la loi de prohibition publié ci-dessus, le terme “zone interdite” signifie toute province, territoire, municipalité, district, comté ou autre région où la vente des liqueurs enivrantes est prohibée par une loi quelconque, fédérale ou provinciale.

D'après cette définition même, il devient évident que les municipalités où nul règlement de prohibition n'est intervenu, sous forme de referendum ou autre, ou qui se sont contentées de refuser l'octroi de licence pour la vente de boissons alcooliques, ne tombent pas sous l'appellation de “zones interdites” et par conséquent il n'est pas défendu d'y faire des livraisons de liqueurs. Ce point est très important pour les marchands licenciés de Montréal, qui ont à leur portée des municipalités qui, sans vendre des boissons alcooliques ne sont pas pour cela des zones prohibées, et auxquelles on peut en conséquence faire des livraisons d'alcool.

Cotations Alcools Whiskeys Gins Cognacs Rhums Champagnes Vins Eaux Minérales.

Plusieurs commerçants de liqueurs refusant, depuis un certain temps, de faire publier les prix de leurs marchandises, parce que ceux-ci peuvent varier d'un jour à l'autre, nous ne pouvons garantir l'exactitude de toutes les cotations ci-dessous.

ALCOOLS CANADIENS EN BARILS					
55 O. P.	Le gall.				
Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)		En barils	3.10	Recreation, Screw Top, 40 u-p 10 Oz. Flks. 32s.	9.00
En barils		Marshall's Royal		Recreation, Screw Top, 40 u-p 8 O. Flks. 36s.	9.00
Gooderham and Worts (4)		En barils	2.74	Recreation, 40 u-p ½ Gal. Jugs 6s.	11.00
En barils	6.60	Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)		Recreation, 40 u-p 1 Gal. Jugs 6s.	21.25
Montreal Products Co., Ltd. (4)		Canadian Club Whisky en fût		Old Rye, 25 u-p Qrts. 12s.	8.75
En barils	6.55	Imperial Whisky en fût		Old Rye, 25 u-p ½ Gal. Jugs 6s.	13.00
General Distilling Co. (3)		Expédiés en barils d'environ 42 gallons.		Old Rye, 25 u-p 1 G 1 Jugs 6.	24.25
En barils		Expédiés en demi barils d'environ 28 gallons.			
Nouveaux prix		Expédiés en quart de barils d'environ 10 gallons.			
J. P. Wiser & Son, Ltd. (2)	7.10	Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)			
H. Corby Distillery Co., Ltd. (39)		Demi-			
En barils	6.60	A la caisse: Quarts Flasks flasks			
50 O. P.		Canadian Club		GIN	
Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)		Imperial		Melchers (12) Gold Cross	
En barils		Walker's Old Rye, 3 ans de bouteille.		Rouge	20.00
Gooderham and Worts (4)		H. Corby Distillery Co., Ltd. (39)		Vert	12.00
En barils	6.00	Spécial, Selected 12's	10.25	Violet	10.00
Montreal Products Co., Ltd. (4)		Majestic 12s	8.25	Wilson's Old Tom, qts (12)	13.00
En barils	5.90	Whisky blanc 12s 40 U. P.	7.50	Wilson's Old Tom, 24 flks. (12)	14.00
General Distilling Co. (3)		Whisky blanc 16s 40 U. P.	8.00	Club Old Tom (24 flks.) (12)	14.00
Ditto, 50 O. P. spirits		3-12-15 RYE WHISKEY		Club Old Tom Qts. (12)	15.00
H. Corby Distillery Co., Ltd. (39)		J. P. WISER AND SON (2)	Case	Club Old Tom (24 flks.) (12)	16.00
En barils	6.00	Red Letter, 25 u-p	Qrts. 1s. 11.50	Colonial Dry Gin, qts. (12)	16.00
J. P. Wiser & Son, Ltd.	6.35	Export, 25 u-p	Qrts. 12s. 9.75	Gordon's London Dry	25.00
RYE WHISKIES		Export Traveller, 25 u-p Flks. 60s.	11.75	Gordon's Old Tom	25.00
Le gall.		Recreation, 40 u-p	Qrts. 12s. 8.00	Gordon's Sloe Gin	25.00
J. P. Wiser & Son, Ltd. (2)	25 up 3.30	Recreation, 40 u-p Impl. Qrts. 12s.	10.50	Empire Plymouth Gin, qts. (12)	9.50
Rye Whiskey (39) 25 U P	3.10	Recreation, 40 u-p Amber Pts 24s.	9.50	Empire Sloe Gin, qts. (12)	10.00
H. Corby Distillery Co.		Recreation, 40 u-p Amber 10 Oz. Flks. 32s.	9.00	Scott & Son, Sloe Gin, qts (2)	9.00
				Scott & Son, Sloe Gin, pts	10.00
				Red Ribon Gin (2)	
				Rouge	14.50
				Verte	8.00
				Violet	5.50

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

“3 LEADERS”

ALES

Wm. DOW STOUTS

ET

Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au “Département des commandes par la poste”, 38 Square Chaboillez, Montréal.

Red Top Gin (18)	
Rouge	18.50
Verte	11.00
Violette	9.25
Gin Red Bird (18)	
Rouge	17.35
Vert	10.25
Violette	8.30
Greenless & Co., London, Eng. (14)	
“London Dry”, p. cs., 12 bout.	8.00
“Old Tom”, p. cs., 12 bout.,	8.00
“Old Tom” and “London Dry”,	
le gallon, en baril,	3.25 3.50
Lawrence A. Wilson Co., Ltd., (14)	
Sloe Gin, à la caisse	9.50
Blankenheyn & Nolet's Distillerderij,	
Rotterdam, Hollande (14)	
“Key Brand”, caisses rouges, 15	
grandes bouteilles	
“Key Brand”, caisses vertes, 12	
bouteilles moyennes	
“Key Brand”, caisses violettes,	
24 petites bouteilles	
“Old Geneva Afrikander”, 24½	
jarres en pierre	
“Old Geneva Afrikander”, 12	
jarres en pierre	

RHUMS DE LA JAMAIQUE

J. B. Sherriff & Co., Ltd. (4)	
Bell, par cse	12.50
Bell, 35 O. P., par gall.	7.00
Blue Star, 35 O. P., par gall.	6.50
Rhums (2)	c-s 12 c-s 24 c-s 48½
	Qrts. Pts. Splits
J. W. Turner (2)	9.25 9.75
Mendoza & Cie	7.00 8.00
Norton & King	6.25 32 Flasks 7.50

COGNACS

Bisquit Dubouché (3) quts., une	
étolte	
Bisquit Old Liquor Brandy 20 ans	
Bisquit V.V.S.O.P. Brandy 55 ans	

Jas. Hennessy & Co. (4)	
Une étoile	\$22.00
Trois étoiles	26.00
V.O.	30.00
Martel & Co. (1)	
Une étoile	22.00
Trois étoiles	26.00
V.O.	30.00
V. S. O. P.	36.00
Renault & Co. (9)	
S. V. O.	20.00
Club Brandy	22.00
50 Yars Old	48.00
Une étoile	
E. Normandin & Co. (15)	
Spécial qts	14.00
V. S. O. P. qts	20.00
30 ans d'âge, qts	28.00
Boutelleau & Co. (13)	
F. P., pts.	16.50
F. P., qts.	15.50
F. P., Imp. ux fl.	00.00
F. P., 24 fl.	16.00
Un diamant, qts.	17.00
Deux diamants, O B., qts.	19.00
Trois Diamants, V.O.B., qts.	20.50
Quatre diamants X. V. O. B.	
1831, qts.	22.50
1824, qts.	27.00
P. Frapin & Co. (12)	
24 flacons, 10 onces	17.00
Spécial, 20 ans.	22.00
24 bout. chopines	17.50
Réserve, 25 ans	25.00
Liqueur, 30 ans	30.00
Cognac City Distillers' Association,	
Cognac, France (14)	
“Trois Etoiles”, vieux brandy,	
p. cs., 12 bouteilles	
“Trois Etoiles”, vieux brandy,	
p. cs., 24 demi bouteilles	

“Trois Etoiles”, vieux brandy,	
p. cs., 32 flasks	
“Cachet d'Or”, p. cs., 12 lon-	
gue sbouteilles	
“Doctor's Friend”, p. cs., 12	
bouteilles	
“V.O.”, vieux brandy fin, p. cs.,	
12 bouteilles	11.50
“V.S.O.P.”, vieux brandy, fin.	
p. cs., 12 bouteilles	
“X.X.O.”, vendange 1875, (long	
cou), p. cs., 12 bouteilles	24.00
Lawrence A. Wilson Co., Ltd. (14)	
Wilson's, V.V.S.O.P., 1875, cognac-	
brandy, par caisse de 12 pin-	
tes	24.00
Jimenez & Lamethe (4)	
***	bout.
1865 Liqueur	bout.
Ph. Richard (2)	
	c-s Qts.
Ph. Richard, S. O. 40 ans . . .	28.00
Flute 20 ans	20.00
Medicinal	20.00
V S. O. P.	18.00
Spécial Reserve.	17.50
V. S. O.	17.00
V. O.	14.50
J. M. Boutin & Cie Alligator bord	10.50
F. Marion XXX	8.00
Chs. Couturier XXX	10.00
Parville & Cie XXX	7.00
Valin & Frère XXX	6.25
Toutes ces marques de Cognacs	
En caises de 24½ Bout.	[\$1.00 de plus
En caisse de 24 Flasks	[par caisse
En caisse de 48½ Bout.	[-2.00 de plus
En caisse de 48½ Flasks	[par caisse
Cognac en Futs	Gal.
Ph. Richard	5.50 8.25
Ch. Couturier	4.55 5.50
Parville & Cie	3.25



HIRAM WALKER & SONS, Limited

DISTILLATEURS ET ENBOUTEILLEURS EN ENTREPOT

WALKERVILLE, ONTARIO (CANADA)

ETABLIE EN 1858

SUCCURSALES:

LONDRES, NEW YORK, CHICAGO

SAN FRANCISCO, VICTORIA (C. A.)

“CANADIAN CLUB”

“IMPERIAL”

“WALKER’S OLD RYE WHISKY”

Prix et informations sur demande faite à nous-mêmes ou à MM. WALTER
R. WONHAM & SONS, Agents pour la Province de Québec.

Poussez la vente du
TABAC NOIR A CHIQUER
Black
Watch

et vous constaterez immé-
diatement une augmentation
sensible dans vos profits.

Le "Black Watch" est un
tabac noir à chiquer qui
donne entière satisfaction.



VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS EN GROS

Cigares, Cigarettes et Tabacs

Le Contrôle du Gouvernement sur les Prix du Tabac en Feuilles

Comme on pouvait s'y attendre, les cultivateurs de tabac en feuilles se sont émus à la proposition que le gouvernement des Etats-Unis contrôle le prix du tabac que les fermiers ont en mains.

Il était tout naturel que, par ces temps de gros profits, une telle proposition ne soit pas exactement reçue des cultivateurs de tabac avec humilité et résignation mais ces cultivateurs peuvent-ils empêcher ce contrôle d'être mis à exécution avec la même facilité qu'ils ont eue déjà à prévenir toute intervention gouvernementale dans leurs intérêts? La question de l'offre et de la demande qui, en temps normal, règle les prix pour les produits industriels aussi bien que pour ceux de la terre a cessé d'être une loi économique en temps de guerre. La question est simplement celle-ci: cela rencontrera-t-il mieux les besoins du gouvernement? La politique du gouvernement, là-dessus, sera probablement guidée plutôt par les résultats du revenu que par toute autre considération. Le gouvernement ne prélève aucune taxe, sur la feuille naturelle, mais il retire une partie considérable de son revenu sur les produits de la feuille de choix. Et ce revenu ne peut qu'augmenter si les industries de tabac ne rencontrent aucun obstacle à développer sur une plus grande échelle leurs opérations commerciales. Mais sera-t-il possible à l'industrie du tabac de continuer à développer ces opérations avec succès et à un tel point qu'il leur faudra payer encore plus au gouvernement si les profits excessifs sur les prix du matériel brut amènent une diminution générale dans la consommation?

C'est très bien pour un cultivateur d'affirmer qu'il a droit à une partie des profits plus grands sur ses produits. Sûrement, personne ne lui contestera une meilleure rémunération. Mais il n'y a pas que sa propre bourse qui est en jeu dans le maintien du succès général des industries du tabac; l'existence même des intérêts de ces industries est en jeu de même que le revenu nécessaire du gouvernement.

Il y a quelques années, le cultivateur se contentait 12 à 15 cents pour sa récolte de tabac. Il n'a peut-être pas fait de fortune avec ces prix, mais il semble qu'il ait pu braver, même avec confort, les rigueurs de la vie. Subitement, la guerre fit monter les prix de toutes les commodités au-delà même de leur valeur intrinsèque. Toutes furent exploitées avec une augmentation de profits à l'exception de la production de l'industrie du cigare.

Il fallut des mois et des mois d'effort gigantesque pour arriver à obtenir une augmentation légitime de prix correspondant, même de façon insignifiante, à la croissance du prix de la production. Mais comment l'augmentation d'une cent ou même de deux cents sur le prix d'un cigare de choix peut-elle être comparée en pourcentage à l'augmentation dans le prix de nos feuilles ordinaires de 15 à 30 cents. Si l'on faisait payer 10 cents au consommateur pour un cigare de 5

sous, le cultivateur, par la loi économique, pourrait être justifiable de demander proportionnellement de plus gros profits sur ses récoltes. Mais le planteur de tabac sait aussi bien que nous que l'industrie du cigare ne peut en aucune façon augmenter le prix de sa production au même profit exagéré de 200 et 300 pour cent que le planteur demande et prétend continuer à demander. Naturellement, les prix de nos feuilles de choix de la récolte de l'an dernier sont fixés.

Ils ont subi une augmentation d'au moins 150 à 200 pour cent pour le manufacturier.

Si le cultivateur insiste pour une autre augmentation de 100 pour cent sur la récolte de cette année, le prix du cigare de choix devra être augmenté dans une telle proportion qu'il en résultera une réduction dans la production et la consommation. Si les prix des feuilles ordinaires devaient continuer à monter à 40 et 50 cents dans le champ, adieu le cigare de 7 et 8 cents. Cette occurrence, cependant, réduirait matériellement le revenu que le gouvernement retire de l'industrie du cigare; or le gouvernement y consentirait-il? Le gouvernement se rend compte de l'obligation qu'il a de voir à ce que toutes les industries qui lui apportent un support matériel restent dans une condition progressive et de prévenir toute obstruction artificielle à leur développement rémunérateur.

Et lorsque ces obstructions artificielles se présentent sous la forme de profits excessifs, le gouvernement a déjà pris des mesures pour les enrayer et l'on peut s'attendre à ce qu'il prenne les mêmes mesures si les profits excessifs sur la feuille de tabac devenaient un insurmontable obstacle au progrès réel de l'industrie du cigare. Ce serait donc une politique plus intelligente pour les planteurs de tabac de s'abstenir volontairement d'augmenter leurs profits déjà raisonnables plutôt que de sentir la lourde main du contrôle gouvernemental.

TABAC ET CIGARES DES PHILIPPINES

Parmi les nombreuses surprises de ce commerce de 1917, aucune, peut-être, ne révèle un plus grand changement dans l'évolution des affaires que les importations des cigares et des tabacs des Philippines durant cette période.

Selon le rapport annuel du Collecteur du Revenu de l'Intérieur des Iles Philippines, les importations des cigares de Manille pendant l'année 1917 s'élevèrent à 215,693,368 contre 114,006,745, l'année 1916, accusant une augmentation de plus de 101,686,625 ou près de 100 pour cent. La plus grande augmentation, cependant, est dans l'importation du tabac en feuilles s'élevant à plus de trois millions de kilos contre seulement 1,633,000 kilos en 1916. Il y eut, par conséquent, une aug-

mentation dans le tabac de Manille de près de 400 pour cent sur la quantité importée l'année précédente. Cette révélation prouve que le produit autrefois dédaigné de Manille s'est imposé sur notre marché et a gagné, dans une mesure considérable et absolument inattendue, la faveur du commerce du cigare et du consommateur. Cette conquête est, sans aucun doute, due à trois causes : 1o à la culture grandement améliorée du tabac sur l'île, sous les soins attentifs des experts du Département de l'Agriculture de Washington ; 2o aux efforts consciencieux faits par les manufacturiers de cigares de Manille sous les auspices et l'expertise de représentants américains pour produire un cigare qui se rapproche plus de la qualité et de la forme auxquelles est habitué le fumeur de l'Amérique du Nord ; 3o à l'exploitation méthodique du marché par une publicité libérale. Ce dernier point fut probablement le plus efficace dans l'adoption du tabac et du cigare des Philippines. Naturellement, la rareté et le haut prix de nos propres feuilles de choix furent peut-être un facteur pour induire notre commerce à essayer le tabac des Philippines ; cet essai remporta un plein succès, la preuve consiste dans l'énorme augmentation de l'importation de plus de deux millions de livres.

LES SEMIS DE TABAC AU CANADA

Il est dès à présent certain que les superficies plantées en tabac au Canada seront fortement accrues en 1918. La rareté du produit après une série de mauvaises récoltes et l'augmentation des prix qui en est résulté ont été des arguments irrésistibles.

La date de l'ensemencement des couches approche rapidement et le moment semble venu de réitérer certains conseils toujours de saison à cette occasion.

1o. Les encadrements doivent être étanches et recouverts de châssis vitrés bien ajustés, afin d'éviter des pertes de chaleur.

2o. Les terreaux doivent être, autant que possible, renouvelés chaque année. En tous cas ils doivent être régénérés par un mélange copieux de fumier bien décomposé. Ce travail doit être effectué au cours de l'automne précédent, à défaut il devra être entrepris de très bonne heure au printemps, (au besoin à l'intérieur des bâtiments).

3o. Semer clair : un grand dé à coudre de graines de tabac suffit pour une couche de cinquante pieds carrés de semis, (10 pieds par 5 pieds), c'est-à-dire pour la plantation d'un demi arpent de tabac.

4o. Arroser modérément, avec de l'eau dégourdie au soleil ou légèrement tiède.

5o. Donner le plus d'air possible. Eviter que la température, pendant la période de germination et tant que les plants sont jeunes, ne s'élève au-dessus de 85 degrés Fahrenheit.

6o. Couvrir les couches la nuit. Une pièce de coton ordinaire, suffit le plus souvent pour mettre les couches à l'abri de la gelée.

7o. Eviter de faire des couches trop chaudes, le lit de terreau doit avoir au moins de 4 à 5 pouces d'épaisseur.

8o. Surtout éviter les couches vraiment froides constituées par des matériaux laissés en place d'une année à l'autre, et dont la surface seule est remise en état à la veille de l'ensemencement. Il est impossible d'amener les terreaux de pareilles couches, sauf tout à fait à la surface, à la température favorable au dé-

veloppement rapide des plantes. De quatre couches semées en tabac en 1917 la plus faible fut celle dont la température du terreau, 4 pouces au-dessous de la surface, fut constamment la plus basse. En renouvelant les terreaux chaque année, il est plus facile de les aérer sur toute leur épaisseur et de les réchauffer avant la date de l'ensemencement.

F. CHARLAN,
Chef du Service des Tabacs.

LES PLANTATIONS DE TABAC

En règle générale, les cultivateurs entretiennent assez bien leur plantation de tabac, mais il serait bon d'insister pour qu'ils fassent leurs premiers binages un peu plus profonds que les autres, surtout si la terre n'a pas été parfaitement préparée ; la profondeur de ces binages diminuera graduellement à mesure que les racines se développeront : il suffit de un ou de deux binages si la bineuse est bien conduite. On doit commencer à biner dès que les plantes lèvent, et continuer ainsi tous les huit ou dix jours, jusqu'à ce que les plantes aient pris un tel développement que l'on s'expose à casser des feuilles. On peut biner le tabac presque jusqu'à ce qu'il soit prêt à être écimé, en se servant d'un palonnier simple, et en graissant les jambes du cheval et les courroies.

Beaucoup de planteurs écient trop haut et trop tard ; ils le font dans le but d'obtenir plus de feuilles par plantes, mais la récolte ainsi traitée est trop lente à mûrir et la qualité de la feuille en souffre. Les saisons sont si courtes qu'il vaudrait probablement mieux écimier le Burley canadien en moyenne deux feuilles plus bas que le Kentucky ; cette règle pourrait être modifiée suivant les types de sols et la vigueur des plantes.

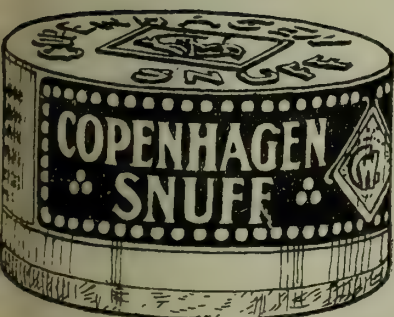
On ferait bien également d'insister pour qu'ils enlèvent les bourgeons avant que ceux-ci prennent un développement exagéré, privant les feuilles de nourriture et prolongeant la période de maturation. Certains producteurs sont d'avis que l'on obtient une meilleure feuille en laissant les bourgeons prendre un peu de développement : c'est peut-être vrai dans certaines conditions, mais en somme les pertes qui résultent de cette pratique—réduction des rendements, pourcentage plus élevé de feuilles brisées et retard dans la maturation,—ne sont nullement compensées par les avantages.

Règle générale. le planteur ne prend pas assez de précautions pour protéger la récolte contre le ver du tabac ("horn worm"). j'ai entendu beaucoup d'acheteurs se plaindre des dégâts causés par terre chenille cette saison.

Je crois que le vert de Paris appliqué à raison de une demi-livre ou de une livre à l'acre toutes les deux semaines à partir de la mi-juillet jusqu'à deux ou trois semaines avant la coupe, aiderait beaucoup à maîtriser ce fléau. Il faudrait aussi ramasser à la main tous les gros vers qui ne sont pas tués par le poison. La première et la deuxième génération sont produites en abondance pendant la mi-juillet et la fin de juillet et d'août respectivement, peut-être vaudrait-il mieux dire au moment où la lune est dans son plein dans ces deux mois, car les papillons sont très actifs pendant les nuits claires, et déposent leurs oeufs sur le tabac. En appliquant du vert de Paris avant cette période, on détruit la majeure partie des vers pendant qu'ils sont encore petits et avant qu'ils aient causé des dégâts.

*Augmentez davantage vos profits
en vendant le*

TABAC A CHIQUER COPENHAGEN



La saveur de ce tabac est très riche et satisfaisante. De plus, étant fabriqué de produits de première qualité et d'après un procédé spécial, il renferme toutes les qualités recherchées par les consommateurs les plus exigeants.



Vendu par tous les Marchands en Gros

TABACS-CIGARES-CIGARETTES

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

IMPERIAL TOBACCO COMPANY CO CANADA, LIMITED.

CIGARETTES		Le mille	
La boîte de			
Gloria, en boîte de 7—700	\$4.35	\$ 6.22	
Bouquet en bte de 7—350	2.18	6.22	
Sweet Sixteen, en boîtes de 7—700	3.50	6.22	
Sweet Sixteen, en boîtes de 10—500	3.50	6.22	
Derby en boîtes de 6—600	4.30	7.15	
Old Gold en boîtes de 6—600	4.10	6.83	
Old Gold en boîtes de 10—500	3.50	7.00	
Guinea Gold en boîte de 10—500	4.25	8.50	
Player's Navy Cut, en boîtes de . . 10—500	4.35	8.70	
Player's Navy Cut, en boîtes en fer-blanc de 50—50	.44	8.70	
Player's Navy Cut en boîtes en fer-blanc de . . 100—100	.87	8.70	
Sweet Caporal, en boîtes de . . . 7—500	4.40	8.80	
Sweet Caporal, en boîtes en fer-blanc de 50—50	.44	8.80	
Old Chum, en boîtes de 10—500	4.25	8.50	
'Arf-a-Mo' en boîtes de 10—500	4.40	8.80	
Gold Crest, en boîtes de 20—500	3.25	6.50	
The Greys', en paquets de 20—100	1.00	10.00	
Fatima, en paquets quets métalliques de 20—200	2.15	10.75	
Richmond Straight Cut No. 1 Bouts en liège ou unis. En boîtes de . . . 10—200	2.30	11.50	
En boîtes en carton de 20—200	2.20	11.00	
En boîtes en ferblanc de 50—50	.55	11.00	
Calabash, forme ovale, bouts en liège, En boîtes de . . . 10—250	2.88	11.50	
PETITS CIGARES		Le mille	
La boîte de			
New Light, en boîtes de 10—500	\$4.40	\$ 8.80	
New Light, en paquets de 5 5—100	.88	8.80	
Sug-Rosa Cigarros En boîtes de . . . 10—500	4.40	8.80	
ViceRoy, en boîtes de 10—500	4.40	8.80	
Le Roy, en boîtes de 10—250	2.20	8.80	
Recruits, en boîtes en bois de 50—50	.60	12.00	
Columbia, en boîtes de 10—100	1.25	12.50	
Bunty, en paquets de 3—100	1.35	13.50	
Empire, en boîtes de 10—50	1.00	20.00	
St. Henry Stogies En boîtes en carton de 50—50	1.00	20.00	
Royal Club, en paquets de 4—100	2.10	21.00	

Florodora, en paquets de 2—50 1.00 20.00

CIGARETTES EGYPTIENNES

La boîte de		Le mille	
Cairo, avec fume-cigarette en carton en boîtes de 10—500	\$5.75	\$11.50	
Zola, avec fume-cigarettes carton En boîtes de . . . 10—250	2.88	11.50	
Hassan, bouts en liège, boîtes de . . 10—500	4.40	8.80	
Mecca, bouts unis, boîtes de . . . 10—500	4.40	8.80	
Nizam, bouts unis, boîtes de . . . 10—250	2.00	8.00	
Nizam, bouts en liège, boîtes de . . 10—250	2.00	8.00	
Hyde Park, bouts unis, boîtes de 10—100	1.20	12.00	
Hyde Park, bouts unis, boîtes en fer-blanc de 100	1.20	12.00	
Murad, bouts unis, en boîtes de . . 10—250	3.19	12.75	
Murad, bouts unis, en boîtes en fer-blanc de 50	.64	12.75	
Murad, bouts unis, en boîtes en fer-blanc de 100	1.27	12.75	
Mogul, bouts unis, en boîtes de . . . 10—250	3.19	12.75	
Mogul, bouts unis, en boîtes en fer-blanc de 50	.64	12.75	
Mogul, bouts en liège, en boîtes de 100—100	1.27	12.75	
en boîtes de 100—100	1.27	12.75	
Mogul, bouts unis, en boîtes en liège, en boîtes de 50—50	.64	12.75	
Mogul, bouts en liège, en boîtes de 100—100	1.27	12.75	
Dardanelles, en boîtes de 10 Bouts en liège (ovales 250	3.25	13.00	
Bouts argentés (ovales) 250	3.25	13.00	
Bouts unis (ovales) 250	3.25	13.00	
Yildiz Magnums, bouts dorés En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00	
En boîtes de . . . 100—100	2.40	24.00	
Yildiz Magnums, bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00	
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.40	24.00	
Yildiz Magnums, bouts unis En boîtes de . . . 10—250	6.00	24.00	
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.40	24.00	
Imperial Fleur, bouts dorés En boîtes de . . . 10—250	5.25	21.00	
En boîtes en fer-blanc de 50—50	1.05	21.00	
En boîtes en fer-blanc de 100 . 100—100	2.10	21.00	
Imperial Fleur, bouts unis En boîtes de . . . 10—250	5.00	20.00	
Pall Mall, format ordinaire, bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	4.88	19.50	
En boîtes de . . . 20—200	3.90	19.50	
En boîtes ouatées 50—50	.98	19.50	
En boîtes ouatées de 100—100	1.95	19.50	

Pall Mall, format ordinaire, bouts unis En boîtes plates de 10—100	1.95	19.50	
En boîtes ouatées de 50—50	.98	19.50	
En boîtes ouatées de 100—100	1.95	19.50	
Pall Mall, format royal bouts en liège En boîtes ouatées de 10—100	2.60	26.00	
En boîtes ouatées de 50—50	1.30	26.00	
En boîtes ouatées de 100—100	2.60	26.00	
Egyptian Deities, No. 3 En boîtes plates de 10, bouts unis—100	2.05	20.50	
En boîtes de 10, bouts en liège . . —100	2.05	20.50	
Maspero No 22 (ovales) En boîtes de . . . 10—250	3.13	12.50	
En boîtes en fer-blanc de 50—50	.63	12.50	
En boîtes en fer-blanc de 100—125	1.25	12.50	
Maspero, No 27 (ovales) bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	5.00	20.00	
En boîtes en fer-blanc de 10—50	1.00	20.00	
blanc de 100—100	2.00	20.00	
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.00	20.00	
Maspero No 29 ovales) En boîtes de . . . 10—250	5.88	23.50	
En boîtes en fer-blanc de 50—50	1.17	23.50	
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.35	23.50	
Maspero No 37 (ovales) bouts en liège En boîtes de . . . 10—250	3.13	12.50	
En boîtes en fer-blanc de 50 . . 50—50	.63	12.50	
En boîtes en fer-blanc de 100—100	1.25	12.50	
Maspero No 37 (ovales) En boîtes de . . . 10—250	5.25	21.00	
En boîtes en fer-blanc de 50—50	1.05	21.00	
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.10	21.00	
Maspero No 39 (rondes) En boîtes de . . . 10—100	2.85	28.50	
blanc de 50—50	1.43	28.50	
En boîtes en fer-blanc de 100—100	2.85	28.50	
Maspero No 41 (rondes) En boîtes de . . . 10—100	3.60	36.00	
En boîtes en fer-blanc de 50—50	1.80	36.00	
En boîtes en fer-blanc de 100—100	3.60	36.00	
CIGARETTES IMPORTEES			
Cigarettes Wills			
Three Castles En boîtes étanches en ferblanc de 50—50	\$1.00	\$20.00	
En boîtes en ferbl. décorées de . . 100—100	2.00	20.00	
En boîtes en ferbl. plates de fantaisie de 10—500	10.00	20.00	
En boîtes en carton de 10—100	2.00	20.00	

Gold Flake		
En boîtes étanches		
en ferblanc de 50—50	.80	16 00
En paquets de . . . 10—500	8.00	16.00
En boîtes glissantes		
de 10—500	8.00	16.00
Capstan (douces et moyennes)		
En boîtes étanches		
en ferblanc de 50—50	.80	16.00
En boîtes en carton		
de 10—500	8.00	16.00
En boîtes en carton		
de 10 aves (fume-		
cigarette) 500—8.00		16.00
Wild Woodbine, en		
paquets de 10—500	6.25	12.50
Theodoro Vafiadis & Co.		
Bulack (Domestiques)		
Boîtes de 10—200	2.40	12.00
Boîtes en ferblanc		
de 50—50	.60	12.00
Boîtes en ferblanc		
de 100—100	1.20	12.00
Odalique (Importées)		
Boîtes de 10—100	2.25	22.50
Boîtes en ferblanc		
de 50—50	1.13	22.50
Boîtes en ferblanc		
de 100—100	2.25	22.50
Extra Fines (Importées)		
Boîtes de 10—100	2.65	26.50
Boîtes en ferblanc		
de 50—50	1.33	26.50
Boîtes en ferblanc		
de 100—100	2.65	26.50
Cigarettes Nicolas Soussa Frères		
Extra Fines, No. 25		
En boîtes de . . . 10—100	2.15	21.50
En boîtes en fer-		
blanc de 50—50	1.08	21.50
En boîtes en fer-		
blanc de 100 . . 100—100	2.15	21.50
Extra Fines, No. 30		
En boîtes de . . . 10—100	2.45	24.50
En boîtes en fer-		
blanc de 50—50	1.23	24.50
En boîtes en fer-		
blanc de 100—100	2.45	24.50
Khedival, No. 3		
En boîtes en fer-		
blanc de 25—25	.82	32.50
En boîtes en fer-		
blanc de 50—50	1.63	32.50
En boîtes en fer-		
blanc de 100—100	3.25	32.50
Cigarettes Ogden		
Otto de Rose		
En boîtes de . . . 10—500	8.00	16.00
S. Anargyros		
Egyptian Deities,		
pour dames, bouts dorés		
En boîtes de . . . 10—100	2.75	27.50
Tabacs à fumer coupés		
La livre		
Seal of North Carolina		
Boîtes en ferblanc ½ livre . . .	1.15	
Poches 1/6, boîtes de 5 livres	1.15	
Old Gold, paquets 1/14, boîtes de		
5 livres	1.20	
Old Chum, boîtes en ferblanc ½		
livre	1.00	
Old Chum, boîtes en ferblanc 1 li-		
vre, cartons de 3 livres	1.00	
Old Chum, paquets 1/12, boîtes		
de 5 livres	1.00	
Old Chum, sacs 1/6, boîtes de 5 li-		
vres	1.15	
Puritan Cut Plug		
Boîtes en ferblanc ½ livre . . .	1.00	
Boîtes en ferblanc 1/5 livre . . .	1.05	
Boîtes en ferblanc 1 livre	1.00	
Full Dress, boîtes en ferblanc 1/5		
livre	1.10	
Full Dress, boîtes en ferblanc ½		
livre	1.10	
Meerchaum, paquets 1/12, boîtes		
de 5 livres	1.00	

Meerchaum, poches 1/6, boîtes de		
5 livres	1.15	
Meerchaum, boîtes en ferblanc ½		
livre, cartons 3 livres	1.00	
Ritchie's Cut Plug		
Paquets 1/16, boîtes de 5 livres	0.73	
Bull Durham		
Sacs 1/11, cartons de 5 livres.	1.30	
Sacs 1/16, cartons de 5 livres .	1.30	
Unique, paquets 1/16, boîtes de 5		
livres	0.70	
Unique, paquets de 1 livre, boîtes		
de 5 livres	0.70	
Unique, paquets ½ livre, boîtes de		
5 livres	0.70	
Duke's Mixture (granulé)		
Sacs 1/14, cartons 5 livres . . .	1.10	
Pure Perique, boîtes en ferblanc		
¼ livre	1.82	
Pure Perique, boîtes en ferblanc		
½ livre	1.82	
Pure Perique, paquets 1 livre . . .	1.82	
P. XXX, boîtes en ferblanc 1 liv.	1.25	
P. XXX, boîtes en ferblanc ½ liv.	1.25	
P. XXX, boîtes en ferblanc 1/6 liv.	1.25	
Repeater, paquets 1/13, boîtes de		
3 livres	1.00	
Boîtes en ferblanc 1/9, boîtes de 2		
livres	1.10	
Snap, paquets 1/8, boîtes de 2 liv.	0.67	
Snap, paquets 1/16, boîtes de 2 liv.	0.67	
Old Virginia, boîtes en ferblanc 1		
livre	0.80	
Old Virginia, boîtes en ferblanc ½		
livre	0.80	
Old Virginia, paquets 1/16, boîtes		
de 5 livres	0.70	
Old Virginia, paquets 1/9, boîtes		
de 5 livres	0.75	
Old Virginia, paquets ½ livre, boi-		
tes de 5 livres	0.75	
"Arfa-Mo"		
Mélange à fumer de premier ordre		
Paquets 1/8; cartons 1/8 livre . .	1.50	
Sweet Bouquet, boîtes en fer-		
blanc, ½ livre	1.32	
Social Mixture, boîtes en ferblanc		
½ livre	1.00	
Social Mixture, paquets 1/12, boi-		
tes 2 livres	1.00	
Rex Mixture, paquets 1/12, boi-		
tes de 3 livres	0.97	
Rex Mixture, boîtes en ferblanc,		
½ livre, boîtes 3 livres	0.97	
St. Léger (tranché)		
Boîtes en ferblanc 1/8, cartons		
d'1 livre	1.50	
Calabash Mixture		
empaqueté en cartons de 2 livres.		
Boîtes en ferblanc 1 livre	1.60	
Boîtes en ferblanc ½ livre	1.60	
Boîtes en ferblanc ¼ livre	1.60	
Boîtes en ferblanc ⅓ livre (ron-		
des)	1.60	
Boîtes en ferblanc ⅔ livre (pla-		
tes)	1.60	
Picadilly London Smoking Mixture		
empaqueté en cartons d'1 livre		
Paquets en feuille métallique ¼		
livre	1.50	
Boîtes en ferblanc ½ livre et ¼		
livre	1.50	
B. C. No. 1, paquets 1/15, boîtes 5		
livres	1.25	
Southern Straight Cut		
Paquets 1/15, boîtes 5 livres . .	1.25	
Sweet Caporal		
Paquets 1/15, boîtes 2 livres . .	1.25	
Harem (Turques)		
Paquets 1/16, boîtes 5 livres . .	2.00	
Ali-Baba, paquets 1/12, boîtes 5		
livres	1.00	
Brahadi's Celebrated Mild and Best		
No. 1 Guard's Mixture		
Boîtes en ferblanc ½ livre	2.10	
Boîtes en ferblanc ¼ livre	2.00	

Boîtes en ferblanc ½ livre	1.95
Boîtes en ferblanc 1 livre	1.90
Brahadi's Gold Leaf No. 2 Guard's	
Mixture.	
Boîtes en ferblanc ¼ livre	1.80
Boîtes en ferblanc ⅓ livre	1.70
Boîtes en ferblanc ½ livre	1.65
Boîtes en ferblanc 1 livre	1.60
Tabacs à fumer de Will's	
(en cartons de 2 livres)	
Capstan Navy Cut,	
Boîtes hermétiques	
Doux, ½, ¼, ⅓	
Médium, ½, ¼, ⅓	1.90
Fort, ½, ¼, ⅓	1.90
Capstan Mixture	
Médium, ½, ¼, ⅓	1.90
Tabac à Cigarettes de Will's	
Three Castles, boîtes en ferblanc her-	
métiques.	
Doux, ½	2.02
Doux, ¼, ⅓	2.05
Médium, ¼, ⅓	2.00
Best Bird's Eye, boîtes en ferblanc	
hermétiques	
¼, ⅓	1.90
Paquets en papier, feuilles mé-	
talliques ¼	1.80
Bristol Bird's ye, boîtes en fer-	
blanc hermétiques, ¼	
Bright Bird's Eye, boîtes en fer-	
blanc hermétiques, ¼	
Tabacs à Fumer de Player	
Nay Cut, boîtes en ferblanc herméti-	
ques.	
Doux, ½, ¼, ⅓	1.90
Doux, 1/16	2.05
Médium, ½, ¼	1.80
Médium, ⅓, 1/16	1.85
Fort, ½, ¼	1.80
Fort, ⅓, 1/16	1.85
Navy Mixture	
Boîtes en ferblanc hermétiques,	
¼	
Paquets papier, feuilles métalli-	
ques ⅓	
Tabac à Cigarette Player	
Navy Cut, boîtes en ferblanc her-	
métiques ¼	
Tabacs à fumer de la Richmond Ca-	
vendish Co.	
Pioneer, boîtes en ferblanc plates	
½, ¼	
Pioneer, boîtes en ferblanc her-	
métiques ¼, ½	
Pioneer, paquets papier, feuilles	
métalliques, ⅓, 1/16	
Tabacs d'Ogden	
Beeswing, boîtes en ferblanc, dé-	
corées ¼	
Ogden's Navy Mixture, boîtes en	
ferblanc ⅓, ¼	
St. Bruno, boîtes en ferblanc, dé-	
corées ¼	
St. Julien, boîtes en ferblanc, her-	
métiques ¼, ⅓	
St. Julien, paquets feuilles de	
plomb 1/16	
Tabac à priser National Tobacco Co.,	
Limited	
Copenhagen	
Horseshoe	
Papiers à Cigarettes	
La Croix, wheat straw, boîtes de	
50 carnets	
La Croix, Rice paper, paquets de	
100 carnets	
Chantecler, Wheat straw boîtes	
50 carnets	
Chantecler, Rice paper, boîtes 50	
carnets	
Chantecler, Repeater, boîtes 50	
carnets	
Nouveaux prix	
Moose 14s.	
Stag bar 6s. ½ butts 12 livres . .	
boîtes 6 livres 0.48	
Snowshoe	
Discontinue	

INCORPORÉE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé - \$4,000,000

Réserve - - - \$4,800,000

Siège Social, Montréal

98 Succursales dans tout le Canada

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,
14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux États-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIÉ POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terrebonne--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN GROS AGENT DE SUCCES DANS LE COMMERCE.

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ \$2,000,000
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1.750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de \$21,600,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."
L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.
M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: Docteur E-P LACHAPPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.
L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M.J.-A TURCOT
Inspecteur en Chef, M.-M. LAROSE,
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY
Inspecteur, M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,700,000
Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS:

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques
F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada
— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Wm. Jos. Graham v. J. A. Richardson, Toronto, et Toronto Pleating Co., Montréal, \$235.
 J. M. Orkin Co., Ltd v. M. W. Wilhelmy, Montréal, \$169.
 Goulet Bros. v. Geo. Bissonnette, Montréal, \$24.
 Tobin Mfg. Co. v. Isaie Denis, Montréal, \$376.
 W. R. W. Robinson v. Annie Alice Caravin, Montréal, 1re classe.
 John Maroni v. Lieut. Col. Gingras, Montréal, 1re classe.
 L. Beauchamp v. J. T. Landriault, Montréal, 1re classe.
 F. Fecteau v. W. A. Moreau, Montréal, \$256.
 L. A. Barbeau v. J. W. Matte, Montréal, \$105.
 M. McDonough v. L. Fontaine, Montréal, \$120.
 J. Dauté v. M. T. Co., Montréal, \$130.
 E. Desmarteau v. O. B. H. Maillé, Montréal, \$154.
 Montreal Floral Exchange, Ltd v. J. S. Murray, Inc., Montréal, \$612.
 Ad. Désilets v. T. A. Reeb, Montréal, \$164.
 J. B. A. Cadieux v. J. A. Guérin, Montréal, \$280.
 Banque Hochelaga v. E. Guilbault, Montréal, \$1,183.
 A. M. Vineberg v. M. Maron, et H. Silverman, Montréal, \$114.
 Edm. St. Denis v. E. A. D. Morgan, Montréal, \$100.
 J. O. Lacroix v. Maximilien Henkle, Montréal, \$280.
 J. A. Beaulieu v. E. T. Lefebvre, Montréal, \$120.
 Brodeur & Co. v. J. V. A. Bélanger,

Montréal, \$212.
 W. H. Burns v. Ed. Jas. Burns, Montréal, \$120.
 Sarah Dolger v. Can. Explosives, Ltd., Montréal, \$1,305.
 H. Doheney v. Geo. V. Cousins, Montréal, \$512.
 A. J. Villeneuve v. Gen. E. W. Wilson, es--qual, Montréal, 1re classe.
 L. A. Léonard v. F. A. Choquette, Montréal, \$245.
 J. Champagne v. P. M. Martin, Drummondville, \$307.
 A. Gilmour v. Horace Hartley, Montréal, \$196.
 Canada Acc. Ass. Co. v. Geo. M. Primm et Primm Motor Sales, Ltd., Montréal, \$302.
 Goodwins Ltd v. F. A. Emerson, Westmount, \$255.
 Buskin Bros. v. Angal Erchenbaum, Montréal, \$199.
 Can. Fairbank Morse Co., Ltd v. Rod. Lapalme, Saint-Basile le Grand, \$100.
 Morgan & Co. v. M. S. Gazelle, Québec, \$147.
 Wm. Ellard v. Dom. Bridge, Montréal, \$5,360.
 E. W. Tobin v. W. Beanfield, Westmount, \$207.
 Wm. Broad v. Foster Realty Co., Toronto, \$429.
 V. Martineau v. J. Viau, Montréal, \$113.
 V. Martineau v. J. Nap. Delisle, Montréal, \$165.
 Eliza Martin v. Jos. Coaller, Montréal, 4e classe.
 D. Riendeau v. P. Lefebvre, Saint-Isidore, \$109.
 T. Laschmoussky v. Warden King, Ltd, Montréal, \$50.
 Succession Pat. Mansfield v. Jos. La-

melin, Montréal, \$575.
 Mme G. Pesant v. Cie Jacques Antoine, Ltd, Montréal, 1re classe.
 Ovide Champagne v. Laure Soucy et Mme Arthur Labelle, Montréal, 4e classe.
 Segal Bros. v. L. Sterlin, Montréal, \$55.
 H. M. Connolly & Co. v. G. Porteous, Montréal, \$85.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

A. Langlois v. Chs. Meilleur, \$16.
 I. Lustgarten v. A. Versailles, \$15.
 A. Steinman et al v. A. Jefferson, \$65.
 I. Legault v. E. Gourdeau, \$99.
 W. B. Dufort v. Walter Wilets, \$47.
 Mme Wilson v. M. Hicks & Co., \$62.
 J. Brochu v. C. Larose, \$20.
 R. Monty et al v. R. Caponi, \$10.
 H. Paré v. W. Keough, \$16.
 L. N. Noisieux et al v. The Cambridge Café, Ltd, \$42.
 Smeaton Bros. v. Industrial Financing Corp., Ltd., Ottawa, \$15.
 Commission Scolaire, Côteau Saint-Pierre v. Succession N. C. Wallace, Woodbridge, Ont., \$35.
 Commission Scolaire, Côteau Saint-Pierre v. J. A. Mackay, Westmount, \$25.
 J. O. Renaud v. Chs. Lapointe, Pointe aux Trembles, \$80.
 H. W. Jesmer v. A. J. Walker, Verdun, \$29.
 De Laval Co., Ltd. v. Art. Nantel, Labelle, \$78.
 Beattay Bros., Ltd. v. R. Proulx, Sainte-Marie de Blandford, \$18.
 Perfection Motor Co. v. P. E. Lafontaine, Waterloo, \$53.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.
 D. Marcotte, A. W. Williams, 5 avril, 10 a.m., 321 Old Orchard, Desroches.
 J. V. G. David, J. H. Gearry, 5 avril, 1 p.m., 194 Centre, Desroches.
 E. F. Fairman, Tancrede Marcil, 8 avril, 2 p.m., 105 Saint-Luc, Marson.
 C. W. Lindsay, Ltd, Mary Blake, 8 avril, 2 p.m., 985 Ethel, Lapierre.
 J. H. Dubois, D. Lazarus, 8 avril, 1 p.m., 828 Sainte-Catherine, Maison-neuve, Lapierre.
 M. Roch, G. Roman, 8 avril, 10 a.m., 221 Avenue Elm, Racine.
 J. Brouillet, E. Depocas, 8 avril, 10 a.m., 733 Outremont, Desroches.
 J. W. Aird, G. Blake, 8 avril, 10 a.m., 861 Champagne, Desroches.
 D. Z. A. Lefebvre, A. Aubert, 8 avril, 11 a.m., 75 Walker, Desroches.
 Guaranteed Pure Milk Co., A. Thompson, 10 a.m., 185 Laurier Ouest, Desroches.
 J. Rober, A. Perreault, 8 avril, 10 a.m., 1215 Saint-Hubert, Lapierre.

C. Cordeau, W. Dubreuil, 10 avril, 10 a.m., 2196 Church, Bissonnette.
 Mme C. Gratton es-qual et al, Can. Electric & Gas Heater Co., Ltd., 8 avril, 1 p.m., 383 Ontario Est, Bissonnette.
 Aug. Bérubé, Geo. Rousselle, 11 avril, 11 a.m., 166 Rachel, Trudeau.
 H. Leverman, Albert Corbeil, 11 avril, 10 a.m., 1696 Châteaubault, Brouillet.
 Jos. Urbain, A. Bousquet, 11 avril, 10 a.m., 12 Boulevard Saint-Joseph-Est, Lauzon.
 Samuel Lentt, Marc-Aurèle Brodeur, 11 avril, 11 a.m., 1430 Chabot, Lauzon.
 J. T. Black, Henri Richard, 11 avril, 11 a.m., 1623 Cartier, Lauzon.
 H. Demers, M. Lefebvre, 12 avril, 10 a.m., 1014 Ontario Est, Lapierre.
 Cohens Ltd, G. P. Laporte, 12 avril, 10 a.m., 206 Amherst, Brouillet.
 J. H. Groulx, Geo. Vaillancourt, 12 avril, 11 a.m., 2433 Drolet, Lauzon.
 Jacob Lecker, Jos. Valade, 12 avril, 10 a.m., 1034 Parthenais, Lauzon.
 J. A. Mousseau, H. Matte, 12 avril, 11 a.m., 475 Aylmer, Themens.
 E. B. Eddy & Co., Ltd v. A. Brodeur, 12 avril, 10 a.m., 308 Lasalle, Mar-

son.
 Edmond Chartrand, Geo. E. Desmarais, 12 avril, 10a.m., 742c Rivard, Coutu.
 W. Dupuis, Geo. E. Lauzière, et al, 12 avril, 11 a.m., 1583 Papineau, Trudeau.
 Cohen Ltd, Wilkow Jos. Vincent, 12 avril, 11 a.m., 70 Lacasse, Desroches.
 A. Legault, H. A. Greenhill, 12 avril, 11 a.m., 4171 Sainte-Catherine-O., Desroches.
 C. Archambault, Z. Auger, 12 avril, 10 a.m., 1121 Messier, Desroches.
 Pierre Blackburn, W. Nakell, 12 avril, 11 a.m., 48 Marché Bonsecours, Desroches.
 G. S. Cumming, Geo. L. Brotoska, 12 avril, 10 a.m., 2 Congrégation, Desroches.
 D. Rivard, Louis Gass, 12 avril, 11 a.m., 394 Cartier, Normandin.
 Napoléon Chartier, Elzéar Champoux, 12 avril, 11 a.m., 571 Panet, Normandin.
 Henri, L. Auger, Adolphe aFuvelle, 12 avril, 10 a.m., 2785 Notre-Dame O., Desmarais.
 Alfred Laroche, Théodule Dépatie, 12 avril, 1 p.m., 418 3e Avenue, Rosemont, Desmarais.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'AssuranceMont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

Hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS
39 rue S.-Sacrement
Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY**

Bureau principal, - TORONTO

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCES

Cautionnements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

La Prévoyance

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701- 9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; LI. Chevallier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.



BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

L'ASSURANCE CONTRE LES BRIS DE GLACES

Le marchand qui désire prendre tout l'avantage de la devanture que lui offre son magasin dépense souvent des sommes considérables pour avoir de belles grandes glaces qui seront l'un des meilleurs moyens pour faire connaître sa place d'affaires au public et s'attirer une clientèle rémunératrice.

Depuis le commencement de la guerre les vitres et glaces ont augmenté de 100 à 300 pour cent et continuent encore à augmenter, vu la fragilité de cette matière, il est devenu plus que jamais nécessaire pour les marchands de se protéger contre les bris de leurs devantures par une police d'assurance spéciale à cet effet.

Nous publions aujourd'hui sur une autre page, l'annonce de la "Commercial Plate Assurance Co.", fondée par M. Isidore Crépeau et qui célèbre cette année, le dixième anniversaire de sa fondation.

Cette compagnie qui se spécialise exclusivement dans l'assurance contre les bris de glaces, se recommande à l'attention des hommes d'affaires par la qualité de ses services et les garanties offertes à ses nombreux clients.

Depuis qu'elle est en opération, La Commercial Plate Glass Assurance Co. s'est crée une réputation pour le prompt remplacement des glaces brisées et c'est un fait aujourd'hui reconnu dans le public assureur que lorsqu'il s'agit d'assurance contre les bris de glaces, les services de la "Commercial Plate Glass Assurance Co." ne peuvent être surpassés; le fait est que cette compagnie transige maintenant le plus grand chiffre de ce genre d'assurance dans notre province.

Pourquoi continuer à payer des primes à des compagnies étrangè-

res lorsque nous avons dans notre ville, une institution qui offre des avantages supérieurs.

Nous profitons de l'occasion de ce dixième anniversaire de la Commercial Plate Glass Assurance Company pour offrir à son fondateur et directeur-gérant, M. Isidore Crépeau, expert en assurances, nos félicitations, et il ne fait aucun doute que cette compagnie continuera dans la voie de la prospérité.

PREVENTION COOPERATIVE DES INCENDIES DANS QUÉBEC

Ce que les associations accomplissent

La protection coopérative des feux de forêts a remporté un succès remarquable dans la province de Québec. Quatre associations sont maintenant en existence patrouillant une étendue de plus de 44,000,000 d'acres de terres licenciées et non licenciées de la Couronne et de terres octroyées par la Couronne.

Environ 80 pour cent de l'étendue, incendie par la Couronne est représenté par les membres de ces associations. Une étendue considérable additionnelle est incluse dans le territoire des associations

respectives dont les propriétaires ne se sont pas encore assurés l'admission comme membres.

La saison de 1917 vit relativement peu de dommages par le feu aux forêts de Québec; cela est dû en partie, aux conditions favorables de la température, mais principalement à l'efficacité du système de patrouille. 453 feux seulement sont rapportés, brûlant plus de 16,488 acres dont un petit pourcentage seulement était du bois propre au commerce, surtout sur du terrain privé. Les dépenses totales des quatre associations pour patrouille, surveillance, combats d'incendie, et améliorations permanentes, furent de \$137,093.

Les règlements que les colons doivent observer pour ouvrir des terres par le feu sous le système du permis ont de nouveau remporté un grand succès. Plus de 5,000 permis furent délivrés. Et pratiquement, il n'y eut aucun dommage par le feu allumé avec permis. Dans quelques cas, cependant, deux feux furent allumés sans permis, causant quelques dommages. Dans nombre de ces cas, des convictions furent obtenues des cours locales. Les colons, règle générale, coopèrent de tout coeur à la réduction des pertes par le feu et le nombre d'infraction de la loi du permis diminue sensiblement d'année en année.

Association de Protection des Forêts dans Québec, Saison de 1917

Nom de l'Asociation	Etendue patrouillée	Montant dépensé	Nombre de feux	Nombre d'acres brûlés.	Permis délivrés aux colons.
Rivière Ottawa—					
Division de l'Est . .	8,446,400	\$ 22,604	108	8,871	1,181
Division de l'Ouest .	12,521,120	42,753	28	607
Saint-Maurice	9,049,645	32,654	217	4,341	1,406
Laurentides	7,586,344	20,541	52	2,340
So. St. Laurent					
Division de l'Ouest	2,672,989	6,883	5	9	700
Division de l'Est . .	4,089,511	11,748	43	320	1,952
Totaux	44,366,099	\$137,093	453	16,488	5,239

Table Alfabétique des Annonces

American Pad & Textile 13	Commercial Plate Glass	Gillett Co., Ltd., (E.W.) 14	National Breweries, Ltd.
Anchor Cap & Closure Corp. 9 Couverture	Gonthier & Midgley . . 40 29-30
Assurance Mont-Royal 46	Cie d'Assurance Mu-	Hall Coal 8	Nova Scotia Steel Co. . 38
Baker & Co. (Walter) . 8	tuelle du Commerce . 40	Handy Collection Asso-	Paquet et Bonnier . . 42
Banque d'Hochelaga . . 38	Compagne Impériale	ciation 42	Poulin & Cie 42
Banque Nationale . . . 38	Enrég. 9	Hébert, L.-H. & Cie . . 23	Rolland & Fils, J.-B. . . 42
Banque Molson 38	Clark, Wm. 8	Hiram Walker 31	Regal, Enrg. 11
Banque Provinciale . . 38	Cluett, Peabody & Co. . 4	Hudon Hébert 9	Roy, Henri 26
Benoit et De Grosbois . 40	Connors Bros. 14	Imperial Tobacco . . . 15	St-Amour, E. 42
Birkett & Son 7	Copenhagen 35	Jonas & Cie, H.	Seagram, Jos. 28
Black Watch 32	Couillard, Auguste. . . 42 Couverture	Steel of Canada 22
British Colonial Fire	Dionne's Sausage 8	La Prévoyance 40	Simmonds Saw 22
Ass. 40	Dom. Canners Co., Ltd. 3	Leslie & Co., A. C. . . . 24	Sun Life of Canada . . 40
Brodeur, A. 8	Dominion Glass Co. . . . 5	Liverpool-Manitoba . . 40	Tanglefoot 17
Brodie & Harvie 8	Eddy, E. B. Co. 7	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8	United Shoe Machine-
Brunet J. 8	Esinhart & Evans . . . 40	McArthur, A. 24	ry 12
Canada Life Assurance	Ewing, S. H. & Sons . . 26	McCaskey 7	Western Ass. Co. 40
Co. 40	Fairbank, N. K. 11	McCormick Manufactu-	Wiser, J. P. & Sons,
Canadian Poster 21	Fontaine, Henri 42	ring Co., Ltd. 10	Ltd. 26
Caron, L. A. 42	Fortier, Joseph 40	Maxwell's Limited . . . 25	Wisintainer & Fils . . 25
Charbonneau, Ltée . . . 13	Furuya (Japan Tea) . . 6	Molson Brewery	York Mercantile 25
Christin Couverture	Gagnon & L'Heureux . 42 Couverture	
Church & Dwight . . . 4	Garand, Terroux & Cie 42	Montbriand, L.-R. . . . 42	

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

erronnerie et Quincaille, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Po. les de toutes sortes Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S. -able, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell

MAIN 3570

Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire

QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites
Commissaire pour Québec
Edifice Banque de Québec
No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Main 3235.
Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS

(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître

ALMANACH ROLLAND, AGRI-
COLE, COMMERCIAL ET
DES FAMILLES

— 52^e Année —

Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,

MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

Demandé par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Par de Commissions
Demandez les prix par lettre.

10 Années de
Bons Services



10 Années de
Bons Services

Dixième Anniversaire de la fondation de la

Commercial Plate Glass Assurance Co.

Incorporée par un acte spécial du Parlement

Capital Autorisé	-	-	\$100,000.00
“ Souscrit	-	-	50,000.00
“ Payé	-	-	10,000.00
Autre Actif	-	-	4,618.50

AUCUNE RECLAMATION PENDANTE

Officiers de la Compagnie :

Président: - - J. O. MARTINEAU
Vice-Président: - - WILFRID REEVES

Directeurs :

S. D. Vallières, Tancrède Monastesse
Secrétaire et Gérant: ISIDORE CREPEAU

DEPUIS notre fondation nous avons écrit plus de 18,000 polices et remplacé 3510 glaces valant au-delà de \$100,000.00

NOUS nous spécialisons exclusivement l'assurance contre les Bris de Glaces—Nous transigeons le plus gros chiffre d'affaires de la Province.—Nous sommes la seule Compagnie qui maintient un stock de plus de \$50,000.00 de “plate-glass” etc., et de toutes manières nos services ne peuvent être égalés par aucune autre compagnie.

PROPRIETAIRES ou occupants de magasins trouveront leurs avantages en faisant assurer leurs devantures de préférence avec nous—Mesurages et côtations de primes fournis avec plaisir sur demande, et longue liste de clients satisfaits de nos services, à votre disposition.

Si vous n'êtes pas déjà assuré avec nous, exigez que votre prochain risque contre les Bris de Glaces soit placé par votre agent, dans la

Commercial Plate Glass Assurance Company

Compagnie Canadienne de Montréal

1410 Boulevard St-Laurent, angle de la rue Marie-Anne, “Bâtisse Isidore Crépeau”

10 Années de
Bons Services

Téléphone, St-Louis 269
Montréal

10 Années de
Bons Services

LA BIÈRE POPULAIRE MOLSON



Est celle que veut
le consommateur ;
donnez-la lui. . .

La vente de cette
BIÈRE en bouteilles
excède celle de tou-
tes les autres mar-
ques réunies. . . .

Brassée à Montréal
DEPUIS 132 ANS

PRIX COURANT



é en 1887

MONTREAL, vendredi 12 avril 1918

Vol. XXXI—No

Shylock Perdit

Parce que--il ne put deviner le poids exact

"Bien plus, si la balance se dérange ne fut-ce que de l'épaisseur d'un cheveu vous mourrez et vos biens seront confisqués".

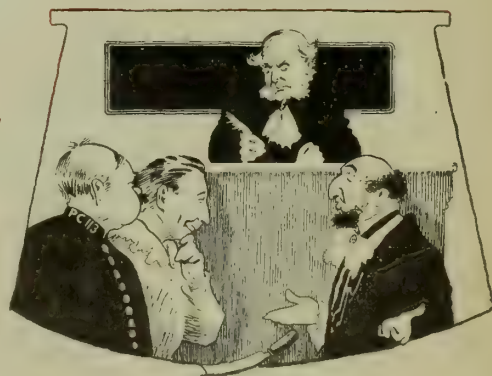
Il y a une leçon pour tous les marchands dans les paroles de Portia à Shylock. C'est celle-ci — AUCUN homme ne peut deviner exactement le poids de quoi qu'il soit.

Lorsque vous voulez couper une livre de fromage ou de beurre ou de bacon, vous allez être soit en dessous ou au-dessus de votre mesure.

C'est de nature humaine que le client ne veut payer que pour les 15½ onces si la balance ne marque que ce poids; mais si la balance descend brusquement par suite d'un excédent de poids, le client ne sera pas d'avis de payer cet excédent — à moins de le VOIR lui-même enregistré devant ses yeux.

Vous ne pouvez voir l'excédent de poids marqué ainsi par une balance du vieux genre.

Mais il en existe une qui le fera avec une exactitude absolue, c'est la



Balance Automatique Dayton

Et c'est la seule balance que vous puissiez avoir sur votre comptoir.

Les gens veulent une Efficacité et une Economie de temps de guerre. Ils ne veulent payer que pour le juste poids. VOUS n'êtes pas en situation non plus, ni d'un côté ni de l'autre, de donner quoi que ce soit.

Demandez-nous aujourd'hui nos dernières brochures.

Dayton Computing Scales

Avenues Royce et Campbell, TORONTO, ONT.

Bureau des Ventes à Montréal: 58 Rue Notre-Dame Est.

La International Business Machines Co., Limited, Toronto, Frank E. Mutton, Vice-Président et Gérant Général, fabrique les Balances Dayton, les Enregistreurs de Temps "International" et les Machines électriques à tableau de Hollerith.

Deux Articles de Saison

dont tous les épiciers devraient faire une bonne provision :



LA SAUCE WORCES- TERSHIRE

DE JONAS

Sans pareille pour donner aux viandes, au poisson, à la salade, à la soupe, au curry, etc.; un ton relevé qui aiguise l'appétit.

Pureté absolue. Epices de premier choix. Particulier.

LA POUDRE "MESSINA"

pour la Limonade



Protégée par une marque de fabrique perpétuelle obtenue en l'an 1874

par

Pour faire un demi-gallon de bonne limonade: Faire dissoudre 1 à 2 cuillérées à thé dans un verre d'eau. Pas besoin de sucre.

ROSENHEIM & JONAS

Les fabricants ou vendeurs d'imitations de la poudre "MESSINA" seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 rue Saint-Paul Ouest, - Montréal

La Marmelade d'Oranges

est Toujours un Article de Bonne Vente



"Le Sceau de la Qualité"

La confiance en la qualité de cette ligne est bien méritée. "Le Sceau de la Qualité" est votre garantie que les ingrédients entrant dans sa composition sont soigneusement choisis et proprement préparés.

La Marmelade d'Oranges d'Aylmer est un grand favori parmi les ménagères. Elle se vend rapidement, sur sa réputation.

Les différentes grandeurs de boîtes aident à la vente les unes des autres.



Ayez en mains un bon stock de cette marque particulière.



Dominion Canners

Limited

Hamilton, - Canada

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz.

"XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv...

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la dou-

zaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED, Montréal.

Conserves

Corned Beef Compressé . . . $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45

Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

La doz.

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast 1s. 4.45

Roast 2s. 9.00

Roast 6s. 34.75

Boeuf bouilli 1s. 4.45

Boeuf bouilli 2s. 9.00

Boeuf bouilli 6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée 1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz.1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.80

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres....2.00

— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os . . 1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . 2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en verre1s. 2.45



"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand." Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT
Manufacturiers LIMITED.

MONTREAL



Nouvelle
forme
ajustée

Claridge
et
Falcon

SEMBLABLES AUX
FAUX-COLS
ARROW

Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants Montréal



Le Marchand Soigneux

Pouvez-vous imaginer quelque chose qui fasse une impression plus favorable sur votre commerce que votre réputation de marchand "soigneux"?

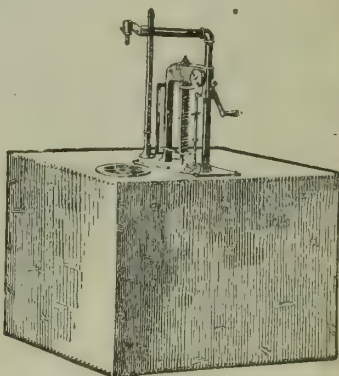
Naturellement, cela suggère de suite la qualité et la quantité de produits alimentaires vendus — mais qu'en est-il pour l'approvisionnement d'huile? Etes-vous aussi soigneux à ce sujet? Peut-être votre attention n'a-t-elle jamais été attirée par une meilleure manière de manutentionner l'huile et vous faites de votre mieux, avec des procédés impropres. S'il en est ainsi, renseignez-vous sur le

Système d'emmagasiner de l'Huile

Il complète votre filière de service "soigné." Il prévient les dommages aux denrées alimentaires dus aux exhalaisons de l'huile; il préserve les planchers d'huile; il donne la mesure exacte; il abolit les dangers d'incendie, il est rapide, pro-

pre et agréable à faire fonctionner. Il améliore le magasin où il se trouve installé.

Ecrivez-nous pour notices explicatives intéressantes.



S. F. BOWSER & CO., Inc., Toronto (Ont.)

BUREAUX DE VENTES DANS TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS PARTOUT

— en verre	1/2s. 2.75
— en verre	3/4s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	1/2s. 1.95
Jambon et pâté de veau	1/2s. 1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau gibier	1/4s. 0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier	1/2s. 1.40
— de verre, poulet, jambon, langue,	3/4s. 2.35
Langues	1/2s.
—	1s.
— de boeuf, boîtes en fer blanc	1/2s. 3.75
—	1s. 7.50
—	1 1/2s. 12.00
—	2s. 15.50
— en pots de verre	— de boeuf pots de verre,
—	size 1 1/2 14.00
—	2s. 17.00
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement	

CANADIAN BOILED DINNER	
1s.	2.45
2s	5.95
Mince meat.—	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES	
Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT	
Beurre de Peanut, 16 " — 1/4 — 2	1.45
Beurre de Peanut, 24 " — 1/2 — 2	1.90
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.45
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.27
Seaux 12 livres	0.28
Seaux 5 livres	0.30
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	20.00

FEVES AU LARD	
Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1 1/2	1.90
Pork & Beans, plain, 1 1/2	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	1/2s 1.95
Hachis de Corned Beef	1s 3.45
Hachis de Corned Beef	2s. 5.45
Beefsteak et oignons	1/2s. 2.90
Beefsteak et oignons	1s. 4.45
Beefsteak et oignons	2s. 8.45
Saucisse de Cambridge	1s. 4.45
Saucisses de Cambridge	2s. 8.45
Pieds de cochons sans os	1/2s. 2.90

Prix sujets à changements sans avis
Commandes prises par les agents
jettes à acceptation de La Maison.
(Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse.	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50



Mince Meat	1s. 3.25
Mince Meat	2s. 4.95
Mince Meat	5s. 13.50

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.

6 doz. de 2 oz.	\$0.75
4 doz. de 4 oz.	1.15
4 doz. de 6 oz.	1.60
4 doz. de 8 oz.	2.15
4 doz. de 12 oz.	2.65
2 doz. de 12 oz.	2.70
4 doz. de 1 lb.	3.40
2 doz. de 1 lb.	3.45
1 doz. de 2½ lbs.	8.30
½ doz. de 5 lbs.	15.10
2 doz. de 6 oz.	à la cse
1 doz. de 12 oz.	
1 doz. de 16 oz.	9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



2 doz ppts. ½ lb. }
4 doz. ppts. ¼ lb. } Assortis, 22.15

5 lbs. canistres carrées (½ douz. la lb. dans la caisse) 0.95

10 lbs. caisses en bois 0.89

25 lbs. seaux en bois 0.89

100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84

360 lbs. en barillets 0.83

LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse

4 doz. à la caisse 5.45

3 caisses 5.35

5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magic"

la caisse

No. 1 caisse 60 pa-

quets de 1 lb. . . 3.95

5 caisses 3.90

No. 5, caisse de 100

ppts. de 10 oz. . 4.35

5 caisses 4.25

Bicarbonate de Soude

supérieur de "Gillett"

Caque de 100 livres,

par caque 4.90

Barils de 400 livres, par baril . . 13.90

Crème de Tartre

"Gillett"

¼ lb. ppts. papier. La doz.

(4 doz. à la caisse) 2.80

½ lb. paquets de papier

(4 doz. à la caisse) 5.45

½ lb. Caisnes avec cou-

vercle vissé.

(4 doz. à la caisse) 6.00

Par Caisse

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco
dans Qué-
et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. 0.12

Seaux en bois, 50 liv. 0.11½

Caisnes en bois, 50 liv. 0.10½

Canistres 5 livres 0.16

Canistres 10 livres 0.13½

Barils en fer, 100 livres 0.10½

Barils 400 livres 0.10½

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv

Canada Laundry Starch (caisse

de 40 livres) 0.09½

— White Gloss (caisse de 40 li-

vres, paquets de 1 livre 0.10

Empois No. 1, Blanc ou Bleu,

(caisses de 48 liv.), boîtes en

carton de 3 livres 0.10½

Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1

(caisse de 100 livres) 0.10

Barils d'Empois Blanc No 1, (200

livres) 0.10

Edwardsburg Silver Gloss, pa-

quets chromo de 1 liv., (20 li-

vres 0.11

Empois Silver Gloss (48 liv.), en

bidons de 6 livres 0.12½

— (36 liv.)

boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12½

Kegs Silver Gloss, gros cristaux

(100 livres) 0.10½

Benson's Enamel (eau froide) (40

liv.), la caisse 2.35

Celluloïd

Caisse conterant 45 boîtes en

carton, par caisse 4.50

La Conservation des Aliments

L'ECONOMIE DOMESTIQUE est impossible sans l'emploi de BOCAUX pour la conservation des fruits et des légumes. LA CAMPANE DE PUBLICITE entreprise à l'effet de stimuler la conservation des aliments, aura pour effet direct, cette année, de provoquer une demande anormale en fait de BOCAUX.

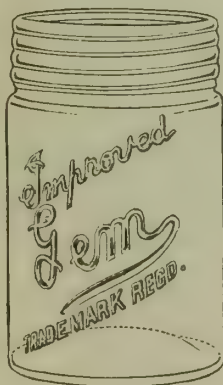
LES MARCHANDS DETAILLANTS devraient être prêts à répondre à cette demande et remettre aussitôt que possible leurs commandes de bocaux à leur marchand de gros.

LES COMMANDES REMISES TARDIVEMENT risquent de ne pas être livrées en temps pour répondre aux besoins du PUBLIC.

Rappelez-vous que cette année, il ne devrait pas y avoir de FRUITS et LEGUMES perdus, faute de BOCAUX.

Demandez à votre fournisseur des BOCAUX "FAITS AU CANADA" et garantis par un manufacturier auquel on peut se fier.

Annnonce de la Dominion Glass Co., Limited.



Faits au Canada



Faits au Canada



Voici

EGG-O

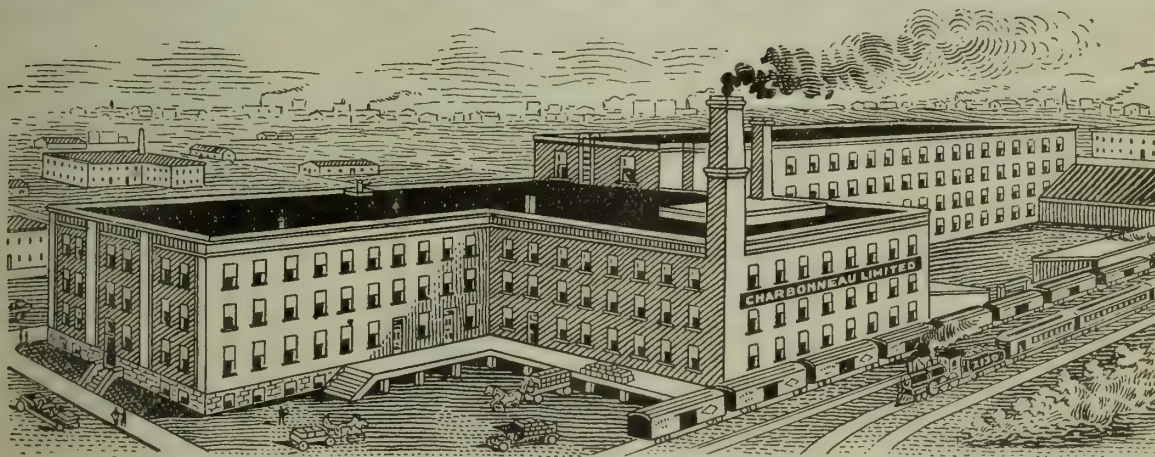
la Poudre à Pâte qui est garantie aussi bien dans la boîte que dans la Cuisson.

La garantie Egg-O n'est pas une simple promesse publicitaire. C'est un fait, solide comme le roc, renforcé et soutenu jour par jour, par des résultats de cuisson donnant une satisfaction parfaite.

On peut toujours être certain que la Poudre à Pâte Egg-O répondra aux exigences de la ménagère la plus difficile. Les ingrédients purs employés dans sa fabrication, et le fait qu'elle donne d'excellents résultats, avec du lait doux, du lait sûr, du lait de bœuf ou de l'eau, font que la Poudre à Pâte Egg-O est la plus avantageuse de vos recommandations.



Egg-O Baking Powder Co., Limited
HAMILTON, CANADA.



SIROP DE TABLE IMPERIAL

Un autre produit de Charbonneau qui, lui aussi, procure des commandes qui se renouvellent.

Recommandez-le à vos clients. Les gens difficiles le préfèrent. Ecrivez à nos distributeurs ou à nous directement, mais faites-le dès aujourd'hui.

CHARBONNEAU Limitée

Manufacturiers de BISCUITS et CONFISERIES. Raffineurs de SIROP.

Distributeurs pour Québec:
BOIVIN & GRENIER, QUEBEC

330 RUE NICOLET, MONTREAL

Les produits de CLARK

Vous comprenez, M. le Com-
merçant, que la réputation
s'édifie sur la qualité et que
votre meilleur agent d'an-
nonce est la "vente" de
marchandises de qualité.



Fèves au Lard

Nous croyons que vous savez
que les Fèves au Lard de
Clark sont les Fèves de qua-
lité et le meilleur des édi-
ficateurs d'affaires.

Ayez-en un stock régulier.

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licen-
ces ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement
protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal

Téléph. Main 436

Les clients satisfaits sont

le meilleur actif d'un

commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de
confiance; tou-
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constam-
ment en demande,
ce sont les modè-
les des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780

MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS.)

La Saucisse DIONNE

au

PORC FRAIS

est

La Meilleure

Tenez-la en stock et ayez des
clients satisfaits

Dionne Sausage Co.

287 rue Adam, Maisonneuve

TEL. LASALLE 92

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SOUR	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seule-
ment.

Emballé com-
me suit:

Caisses de 96
paquets de 5
cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre..\$3.45

— 120 — de 1/2 livre.. 3.65

— 30 — de 1 livre..

et 60 paquets mélangés 1/4 livre 3.65

WM. H. DUNN LTEE
Montréal.

Edwards Soups,
(Potages Granulés, Préparés en Irlande), Variétés. Brun — Aux Tomates
— Blanc ou assorti

Paquets, 5c, Boîtes 3 douz., par
douzaine . . . 0.45

Canistres, 15c, Boîtes 3 doz., par
douz. . . 1.45

Canistres, 25c, Boîtes 2 douz., par
douz. . . 2.35

Le marchand-détaillant devrait con-
sultier fréquemment les adresses des
hommes d'affaires et professionnels
qui mettent leur science et leurs ta-
lents à sa disposition et y faire appel
dès que sa situation devient difficile
Un bon conseil est souvent d'une gran-
de utilité dans le commerce.

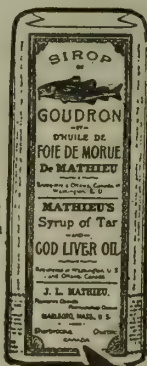
SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons, — En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop.

SHERBROOKE P. Q.

Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA,

CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189

"McCASKEY"

Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la
province du Québec, J.-
E. Bédard, Boîte 12,
Faubourg Saint-Jean,
Québec. — E.-E. Pré-
court, 55½ rue King,
Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited

235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO



Empois de cuisine.

W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . 0.11
Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres) 0.10
Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., ¼c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.

Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3
livres, 1 douz., en caisse . 4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cal-
se 4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
— 10 liv., ¼ doz. en caisse . 4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres . . 0.07
Demi-Baril, environ 350 livres... 0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
— — — 3 gals., 38½ liv., cha-
que 3.25
— — — 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.

Par caisse

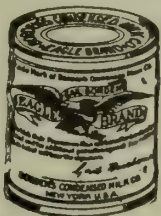
Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une
anse en fil de fer.)
Fret payé pour 5 caisses de sirop ou

250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois
jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'On-
tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

**BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL**

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.



LAIT CONDENSE

La caisse

Marque Eagle, 48
boîtes 8.75
— Reindeer, 48
boîtes 8.45
— Silver Cow,
48 boîtes 7.90
— "Gold Seal"
et "Purity", 48
boîtes 7.75

Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 7.75
— "Challenge", "Clover", 48
boîtes 7.25

Lait Evaporé

Marques St-Charles,
Jersey, Peerless,
"Hotel", 24 boîtes . . . 6.40
"Tall", 48 boîtes . . . 6.50
"Family", 48 boîtes . . . 5.50
"Small", 48 boîtes . . . 2.60



CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24
boîtes 5.75

— — "Petite", 48 boîtes 6.00
— Regal, 24 boîtes 5.40
Cacao Marque Reindeer —
24 grandes boîtes 5.75
— Marque Reindeer, petites boi-
tes 6.00

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé
jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus
sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

	La lb.
Macaroni "Bertrand"	manquant
Vermicelle	—
Sphaghetti	—
Alphabets	—
Nouilles	—
Coquilles	—
Petites Pâtes	—

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré	1.00
2 oz. — — —	1.90
2 oz. Carrées — — —	2.30
4 oz. — — —	4.00
8 oz. — — —	7.50
16 oz. — — —	14.60
2 oz. Rondes Quintessences	2.40
2½ oz. — — —	2.70
5 oz. — — —	4.60
8 oz. — — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences	8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.20
4 oz. — — —	2.15
8 oz. — — —	3.60
16 oz. — — —	7.20

2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
2 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
2 oz. Plates Solubles	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
8 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
1 oz. London	0.65
2 oz. — — — — —	0.95
Extraits à la livre, de ..	\$1.25 à \$4.00
— au gallon, de ..	8.00 à 24.00
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.	

Vernis à chaussures. La douz.

Marque Froment, 1 doz., à la caisse	1.00
Marque Jonas, 1 doz., à la caisse	1.00
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau.	\$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony	2 doz. à la caisse	15.00
Small	2 — — —	12.00
Medium	2 — — —	18.00
Large	2 — — —	manquant
Tumblers	2 — — —	"
Muggs	2 — — —	"
Nugget	2 — — —	"
Athenian	2 — — —	"
Gold Band Tu	2 — — —	"
No. 64 Jars	1 — — —	"
No. 65 Jars	1 — — —	30.00
No. 66 —	1 — — —	36.00
No. 67 —	1 — — —	manquant
No. 68 —	1 — — —	"
No. 69 —	1 — — —	"
Molasses Jugs	1 — — —	"
Jarres, ¼ gal.	1 — — —	"
Jarres, ½ gal.	1 — — —	"

Poudre Limonade "Mesina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse	à \$15.00 la grosse.
----------------------------------------	----------------------

Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,
à \$36.00 la grosse.
Sauce Worcestershire 15.00
"Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse,
3 douzaines par caisse.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,

Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-	vre, c-s 30 livres, la livre ..	.45
— — — — —	½ livre, c-s 30	
livres, la livre ..		.45
— — — — —	¼ livre, c-s 30	
livres, la livre ..		.46
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,	c-s 30 livres, la livre ..	.52
— — — — —	½ livre, c-s 30	
livres, la livre ..		.52
— — — — —	¼ livre, c-s 29	
livres, la livre ..		.53

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-	vre, c-s 30 livres, la livre ..	.45
— — — — —	½ livre, c-s 30	
livres, la livre ..		.45
— — — — —	¼ livre, c-s	
29¼ livres, la livre ..		.46
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,	c-s 30 livres, la livre ..	.52
— — — — —	½ livre, c-s 30	
livres, la livre ..		.52
— — — — —	¼ livre, c-s 29	

AGENCES



AGENCES

LAPORTE, MAR

TIN LIMITEE

Eau de Vichy

Admirable crown. .	50 Btles.	8.50 c-s
Neptune	50 Btles	9.50 c-s

Limonade de Vichy

La Savoureuse . . .	50 Btles	12.50 c-s
	100¼ Btles	15.00 c-s

Eau Minérale Naturelle

Ginger Ale et Soda Importés

Ginger Ale Trayder's—	
c-s doz., chop.	1.50 doz. (cou-

Extrait de Malt.

Miller de Milwaukee, cs 2 doz.	4.25 c-s
— — — — —	Brl. 8 doz. 16.20 brl.

Lager Beer

Miller's High Life, Baril 10 douz.,	17.00 Brl.
-------------------------------------	------------

Bière Anglaise de Bass doz.

— — c-s 10 doz. . . .	¼ Btles 2.00
-----------------------	--------------

Thé du Japon

Marque Victoria, c-s 80 livres . .	.83
------------------------------------	-----

Thés Noirs

Marque Princess, tins de 30 et 50 lbs	52
Marque Victoria, tins de 30 et 50 lbs	54

Economie d'argent
Economie de temps
Economie de gâchis
Meilleure que des oeufs

Poudre d'Oeufs POPULAIRE'S

Bons profits
Ventes assurées
Clients satisfaits
Pas de perte

La COMPAGNIE IMPERIALE, Enregistrée
645 rue St. Valier. - Québec (P.Q.)

Confiance et Coopération

Pour gagner la confiance des marchands-détaillants en vos marchandises, il faut vous assurer leur coopération en leur vendant et quantité d'annonce coûteuse est employée dans ce but.

Les Capsules Anchor, sur des produits convenablement mis en conserves, vous aideront à gagner cette confiance sans beaucoup dépenser.

Les Capsules Anchor ne transforment pas des marchandises de qualité inférieure en marchandises de premier ordre, pas plus qu'elles ne tiendront place du soin et de la propreté dans leur préparation. Les Capsules Anchor conserveront indéfiniment les produits convenablement préparés, sous quelque climat que ce soit, et dans les pires conditions. Elles apportent les produits au détaillant dans leur plus parfaite condition et celui-ci sait qu'ils sont toujours vendables au prix régulier et qu'ils donnent satisfaction aux clients.

Ecrivez pour plus amples informations et catalogues concernant nos différents types de capsules et nos machines à sceller.

Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

La Boisson Logique

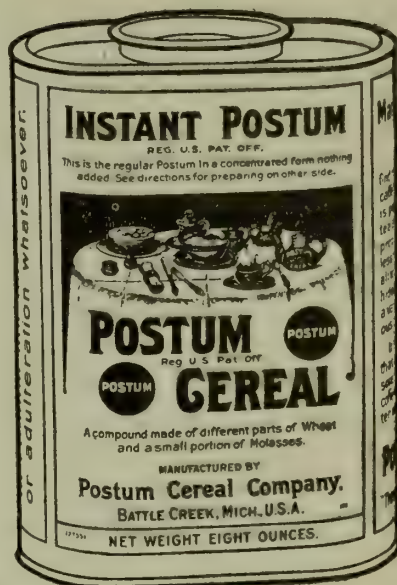
Lorsque les gens se rendent compte du fait —comme beaucoup le font— qu'ils ne peuvent continuer à boire quelqu'une de leurs anciennes boissons, avec confort, se trouve-t-il une boisson plus logique pour eux que

INSTANT POSTUM

Une boisson riche, d'une saveur agréable, véritablement nourrissante, hygiénique, **SANS PERTE.**

Il est un fait certain, c'est que les ventes de POSTUM augmentent d'une façon remarquable.

C'est qu'il y a pour pousser cette boisson, une large politique de ventes, une publicité intense et une



Garantie de Vente

CHAPEAUX POUR HOMMES

*Nous achetons les
vieux stocks*

**LIQUIDEZ VOTRE STOCK
DE VIEUX CHAPEAUX**

Nous achetons comptant
toutes sortes de chapeaux
MOU, de **DUVET** et de
LAINE.

Aussi les **DURS**, dans toutes les proportions.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

DUBRULE MFG, CO. Limited
164 rue McGill, MONTREAL

Tablettes Chamberlain

Une ligne qui a été constamment annoncée, d'année en année;

—qui est connue presque partout;
—qui vous paye un pourcentage de profits plus élevé que la moyenne.

—qui ne prend que peu de place sur le comptoir ou sur vos rayons et qui n'y reste pas longtemps;
—c'est une ligne que vous devez tenir.

Ecrivez aujourd'hui pour notre proposition. Un généreux approvisionnement de Cartes de Vitri-
nes, Cartes de Comptoirs, Pamphlets, Catalogues,
etc., est prêt pour vous.

REMEDE
CONTRE
LA TOUX

Chamberlain

RENSEIGNEMENTS D'AFFAIRES

CHANGEMENTS COMMER- CIAUX

DISSOLUTION—

Faure & Diochon, électriciens, P. Faure, filé le 4 avril 1918.

NOUVELLES SOCIÉTÉS

Lapham & Armstrong, bois et charbon, Frank Lapham, veuf, Wm. S. Armstrong en communauté de biens de Elgn. Willet, depuis le 2 avril 1918.

Mile End Fruit Exchange, fruits, Montréal, Ezaciél Malen, séparée de de biens de Sam Letovsky, séparé, Morris Pinsky, célibataire depuis le 20 mars 1918.

Arthur Balfour & Co., Ltd, incorporée en Angleterre, le 1er septembre, 1899, nom changé de Seebom & Dieskahl Ltd., Wm. A. Bradbury, agent principal.

EN LIQUIDATION

Dom. Cuttery Co., Ltd., Montréal, Paquet & Bonnier, liquidateurs.

La Cie Nationale Manufacturière de pianos, Inc., de Saint-Jérôme.

Vincent Lamarre, de Montréal, A. Lambert, de Saint-Jérôme, liquidateur-conjoint.

CURATEURS

Re F. E. Grafton & Sons, Montréal, Robert Wilson, curateur.

Rex Shoe, Montréal, Benoit et de Grosbois, curateurs.

COMPAGNIES PROVINCIALES

Kipawa Tibre Co., Ltd., Montréal, \$20,000.

La Cie de Glace de Cartierville, Montréal, \$200,000.

Laiterie Ville-Marie Ltd., Montréal, \$49,000.

La Meunerie Modèle, Ltd, Fraserville, \$15,000.

St. Armand Biron & Cie, Ltd, à Sainte-Geneviève de Batiscan, \$99,000.

Campbell's Bay Milling Co., Ltd., à Campbell's Bay, \$50,000.

AUTORISE A FAIRE AFFAIRES

Cement Gun Co., Inc.

Re succession vacante Edward McGowan, de Sainte-Martine, un dividende premier et final payable le 20e jour d'avril, par Vincent Lamarre, curateur.

François Duchesneau, de Saint-Tite, un dividende premier et final, payable le 22e jour d'avril, par J. P. E. Gagnon, de Québec, curateur.

P. N. Chapman, de Hull, nu dividende premier et final, payable le 15e jour d'avril, par J. E. Couture, de Hull, curateur.

CURATEURS

Re Mme Evariste Bisson, Joséphine Martin, de Chartierville, Bélanger et Bégin, curateurs.

Achille Chrétien Zaugg, Montréal, Turcotte et Merrill, curateurs.

Alcide Trahan, de Saint-Jean, Vincent Lamarre, curateur.

J. Albert Tremblay, de Albanel, J. P. E. Gagnon, de Québec, curateur.

Clotaire Lessard, de Lévis, J. P. E. Gagnon, de Québec, curateur.

Lisez les Annonces

DU

PRIX COURANT

elles vous donnent les
meilleures adresses où
vous approvisionner.

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

l'erronnerie et Quincaille, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Po les de toutes sortes
Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S. - Paul, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell
MAIN 3570
Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites
Commissaires pour Québec

Edifice Banque de Québec
No. 11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Main 3235.

Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS

(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître

ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET
DES FAMILLES

— 52e Année —

Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,

MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, œuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeColles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la maille, 20c.

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandes les prix par lettre.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette



Quand vous vendez les

57 Variétés

de

PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

de

HEINZ

Vous donnez à vos clients des marchandises faites au Canada avec des Produits Canadiens par des Employés Canadiens.

H. J. HEINZ COMPANY

Usine Canadienne: Leamington (Ontario)
Entrepôts: Toronto et Montréal
Fournisseurs du gouvernement de Sa Majesté

LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN ET L'ALBERTA

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERES SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERES EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Epicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

WINNIPEG & WESTERN GROCER,
320, Immeuble McIntyre,
WINNIPEG

Savoir acheter est la Clef du Succès, dans le Commerce

Les difficultés d'achat se sont multipliées depuis le début de la guerre et iront sans cesse en augmentant au fur et à mesure que le conflit européen se prolongera.

Les marchands-détaillants ont eu beaucoup à souffrir de cet état de choses. Ils se sont vus dans bien des cas, dans l'obligation de perdre des ventes, faute de savoir où s'adresser pour se procurer les articles désirés.

Nous pouvons remédier, dans une certaine mesure, à cet inconvénient. En qualité d'acheteurs à commission, nous sommes en rapports avec tous les centres de production mondiaux et pouvons vous approvisionner à d'excellentes conditions, de Vêtements, Etoffes, Epiceries, Margarine, Conserves, Chaussures, Articles de Ferronnerie et Quincaillerie, Nouveautés, Papeterie, Produits Pharmaceutiques ou autres.

Ecrivez-nous ce dont vous avez besoin et ce que vous avez de la difficulté à vous procurer et nous vous aiderons dans vos achats.

YORK MERCANTILE CO.

21 PARK ROW,

NEW YORK CITY

YEAST ROYAL CAKES

Epiciers : Les pains de Levure Royal, comme tous les autres produits de cette Compagnie, et à cause de leur qualité supérieure, sont depuis longtemps reconnus comme les meilleurs du Canada. Ils donnent depuis si longtemps une satisfaction si parfaite que toute tentative d'expérimentation avec des marques inconnues peut entraîner et entraînera la perte de clients précieux

ROYAL YEAST CAKES



BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG

MONTREAL



BLUE LABEL

La qualité qu'il est avantageux de vendre

Les Aliments Marins de la MARQUE BRUNSWICK



ont établi depuis longtemps une réputation enviable de produits de qualité supérieure et donnant satisfaction.

La chose n'est pas surprenante, si on considère le soin scrupuleux et l'attention apportés au choix du poisson, à sa préparation et à sa mise en boîtes.

Examinez la liste ci-dessous et voyez les lignes dont vous avez besoin. Nous vous recommanderons particulièrement nos Harengs Sours, — un stock nouveau et superbe, avec une saveur délicieuse et une qualité exceptionnelle. 4 douzaines de boîtes no 1, à la caisse.

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

DE QUELLES LIGNES AVEZ-VOUS BESOIN?

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 }
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 12 avril 1918

Vol. XXXI—No 15

POUR AUGMENTER LA VENTE DES INSTRUMENTS DE JARDINAGE

L'épargne de la lumière du jour et la campagne de production devraient faire augmenter le commerce des petits instruments et outils dans de grosses proportions. — Le quincaillier peut encourager la production en activant la vente de ses lignes.

Le quincaillier peut, cette année, rendre un plus grand service patriotique que l'an dernier en activant la vente d'instruments de jardinage. Ce service ne sera pas absolument désintéressé, puisqu'il signifiera une augmentation de son commerce. Mais, en recommandant les ventes des instruments de jardinage, il accomplira en même temps une oeuvre très désirable, c'est-à-dire qu'un plus grand nombre de gens se rendront à l'idée du jardinage, cette année.

Il y eut une belle réponse, l'an dernier, à l'appel pour la production et les quincailliers en profitèrent grandement. Il ne sera pas difficile, pendant la saison qui vient, d'augmenter l'enthousiasme soulevé l'année dernière. Tout ce qu'il faut au jardinier amateur, c'est l'encouragement. Il peut être matériellement aidé par l'attitude que le quincaillier assumera sur ce projet. S'il fait de son mieux de toutes façons, pour faire comprendre la nécessité de la production, son influence sera peut-être le plus grand facteur qui décidera les gens à s'y mettre. Son enthousiasme fournira le stimulant nécessaire qui enverra les gens à leurs champs, ce printemps. Il devra plaider en faveur de la production et sa ploidierie prendra la forme d'étalages d'instruments de jardinage dans ses vitrines et dans l'intérieur de son magasin en même temps qu'il les annoncera dans son journal local.

L'épargne de la lumière du jour est pleine de promesses

Il y a toute raison de croire que le jardinage prendra un regain d'activité cette année, grâce au système

de l'épargne de la lumière du jour. Il sera probablement mis en force bientôt dans tout le Canada qui suivra sur ce côté son grand voisin, l'oncle Sam qui l'a déjà mis en pratique. Cette idée a déjà été adoptée en Grande-Bretagne et en France. Il n'est que logique que le Canada ne restera pas en arrière dans la marche que le Canada ne reste pas en arrière dans la marche commerçants en différentes parties du pays indique que le sentiment de la très grande majorité est en faveur de ce système.

On a besoin de production

L'argument principal est la production. Voilà l'appel qui devrait être fait à tous. Il est probable que les provisions alimentaires seront encore plus restreintes l'hiver prochain qu'elles ne l'ont été cet hiver. On ne peut enlever des millions d'hommes à la production sans qu'il en résulte une diminution sensible.

Peut-être devrons-nous en revenir aux simples articles de production domestique avant que cette guerre ne soit finie. Les pommes de terre, carottes, oignons, betteraves, choux, etc., sont de très bonnes choses à manger et nous n'aurons pas de famine à craindre tant que nous en aurons suffisamment. On peut en avoir dans nos propres cours.

Cette production ne peut être détruite par les ravages des sous-marins. Le quincaillier se rend bien compte que cette production est absolument indispensable. Lorsqu'il est bien convaincu de cette nécessité, il lui est facile d'entreprendre la vente d'instruments de jardinage de façon énergique.

Toute production amenée par ses méthodes agressives de commerce, rend un réel service au pays en même temps qu'un service à lui-même. Le quincaillier devrait être absolument convaincu sur ce point.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



Graines de semence

L'encouragement à semer doit marcher de pair avec la vente d'instruments de jardinage. Cet encouragement doit naturellement être donné au moyen de l'étalage de graines de semence et d'annonces sur ce sujet. Un marchand de quincaillerie de Toronto eut l'idée, l'an dernier, de faire lever des graines de semence dans des boîtes installées dans ses vitrines. Ses ventes s'en ressentirent fortement. Cet exemple est à imiter. Cela donne l'illusion d'un jardin en plein magasin de quincaillerie. Lorsqu'un client est amené à acheter des graines de semence il lui faut des instruments pour travailler son terrain.

Les étalages suggestifs

Un autre moyen attrayant d'encourager la production et de là la vente d'instruments de jardinage est l'étalage d'articles servant au jardinage. Les sarcoirs, bêches, râteaux, arrosoirs, etc., ont le pouvoir de suggérer leur utilité et même leur nécessité. Les étalages de vitrines sont, naturellement, les méthodes les plus efficaces. Mais les étalages dans l'intérieur du magasin sont également nécessaires. De plus, il faut que les vendeurs activent les ventes de ces articles. L'exemple que le quincaillier donnera s'il fait du jardinage lui-même est un facteur puissant pour encourager les autres à suivre son exemple. L'exemple vaut mieux que le précepte.

L'avantage de l'expérience

Le quincaillier qui a quelque expérience en jardinage sera capable de tourner ses connaissances à son avantage, en aidant ceux qui tenteront la chose cette saison peut-être pour la première fois. Tout conseil ainsi donné sera probablement le bienvenu et encouragera le moins confiant à faire du jardinage. Le magasin de quincaillerie devrait être le centre d'un enthousiasme d'où sortira ce printemps une production plus intense que jamais. Et le quincaillier s'apercevra que chaque effort qu'il fera sur ce côté lui rapportera au centuple.

APPEL QUI DOIT ATTIRER L'ATTENTION DE NOS LECTEURS

Afin de prélever les fonds nécessaires à la construction de nouveaux édifices scolaires, la Commission des Ecoles Catholiques de Montréal vient d'émettre un emprunt de \$2,500,000, dont \$1,500,000 d'obligations, remboursables en or, dans cinq ans et \$1,000,000 de Bons du Trésor, payables en or dans deux ans, tous deux à un intérêt de 6 pour cent payé semi-annuellement.

En répondant à l'appel des commissaires d'écoles, les souscripteurs, non seulement contribueront à promouvoir dans la ville de Montréal le progrès et le développement de l'instruction publique, mais ils effectueront un placement de premier ordre, tant au point de vue de la sécurité du capital qu'à celui de son rendement et de la garantie du paiement régulier des intérêts.

Les souscriptions à cet emprunt sont reçues par la Banque d'Hochelaga et par toutes les succursales, où chacun peut se procurer les renseignements qu'il désire.

Nos lecteurs n'ont qu'à lire attentivement l'annonce que nous publions aujourd'hui.

UNE COMMISSION DU TARIF AU CANADA

Le dernier Bulletin mensuel de la Chambre de Commerce française, contient, entre autres, un article qui réclame instamment la création au Canada d'une Commission du tarif semblable à celle que viennent d'établir les Etats-Unis.

"Notre gouvernement, y est-il dit, qui imite avec tant d'empressement certaines initiatives prises par les Etats-Unis, ne suivra-t-il pas l'exemple de Washington, qui a créé une commission du tarif dont le premier rapport annuel vient de paraître.

Actuellement, l'interprétation du commerce canadien est laissée aux fonctionnaires, et lorsqu'il s'agit d'apporter à notre régime des modifications radicales, on consulte "le peuple souverain." Or, si démocrate que l'on puisse être, on voudra bien reconnaître que le peuple souverain n'est pas nécessairement très apte à trancher dans l'intérêt du pays cette question complexe sur laquelle les spécialistes eux-mêmes ne sont pas d'accord. Si encore tous les électeurs étaient ou commerçants ou industriels, chacun votant en vue de son avantage personnel, la majorité des intérêts particuliers, qui l'emporterait, constituerait ou peu s'en faut l'intérêt général. Mais des milliers d'électeurs n'ont aucun intérêt direct, immédiat, dans le commerce, et puis il entre toujours dans une élection plusieurs éléments qui n'ont rien de commun avec la question économique. A part les **Grain Growers** libre-échangistes et les protectionnistes **Canadian Manufacturers' Association**, combien y eut-il en 1911 d'électeurs dont le vote fut déterminé par leur opinion sur la réciprocité commerciale avec les Etats-Unis?

Si le corps électoral n'est pas juge en matière douanière, un fonctionnaire, tout capable qu'il est, ne peut posséder la compétence qu'aurait une commission composée de cinq ou six membres qui se spécialiseraient dans les questions de tarif, étudieraient la production, l'importation et l'exportation du Canada et des principaux pays avec lesquels nous faisons des échanges, mèneraient des enquêtes et tiendraient des séances dans les grandes villes canadiennes où ils pourraient entendre les requêtes des partisans de certaines réformes et les opinions des adversaires, puis, ayant tout pesé, résoudraient dans le sens de l'intérêt national les problèmes qui leur seraient soumis.

La création d'une commission du tarif est recommandable, elle est urgente. Il est probable qu'à la signature de la paix, le régime douanier de plusieurs pays sera modifié; et ces modifications auront inévitablement une influence appréciable sur le commerce canadien. Contestera-t-on que notre pays aura pris une part assez lourde du fardeau de la guerre pour avoir droit à une expression d'opinion, directe ou indirecte, dans l'élaboration de l'après-guerre? Mais, pour prévoir les répercussions que pourront avoir sur notre vie économique les remaniements des tarifs douaniers dans les pays alliés, il nous faudra des hommes au fait de la situation actuelle et des perspectives qu'offre le Canada. Qui serait mieux au courant de ces problèmes complexes que les membres d'une commission du tarif qui en auraient entrepris d'avance l'étude? Et qui serait plus compétent pour adopter notre tarif aux conditions nouvelles, pour le faire correspondre à nos besoins et à nos moyens d'action — qui auront un peu changé — et aux exigences — qui ne seront plus tout-à-fait les mêmes — de nos clients étrangers?"

LA VENTE DE LA GASOLINE APPORTE D'AUTRES VENTES

Le marchand de quincaillerie de l'ouest achète la gasoline par chars et la vend pour pousser ses autres lignes. — Aide à la vente d'accessoires, de bicycle et d'automobiles qu'il tient en stock. — Les Doukobors et autres nationalités conduisent maintenant des autos.

Ce n'est pas une proposition attrayante que d'acheter de la gasoline par chars dans certaines parties du pays, mais il y a au moins un marchand qui a trouvé qu'elle l'aidait beaucoup dans le développement de son commerce. Nous voulons parler d'un marchand de notre connaissance qui est établi à Kamsack, Saskatchewan.

Le district est très fertile et les colons, surtout en ces dernières années de hauts prix, ont prospéré et quelques-uns même sont devenus indépendants. Il n'y a pas de réservoir de gasoline à Kamsack. Notre marchand a pris avantage de ce fait et depuis les deux ou trois dernières années, il a su satisfaire à la demande sans cesse grossissante de gasoline dans le village et le district environnant.

Il est généralement reconnu que le profit n'est pas gros sur la gasoline, mais quand on considère qu'il ne vendit pas moins de six chars la saison dernière, on comprend facilement la belle opportunité qu'il a eue de vendre aux fermiers et aux autres qui venaient acheter de la gasoline et tout ce dont ils avaient besoin en fait de quincaillerie.

Accessoires d'automobiles

En plus d'un stock de fixtures électriques qui lui rapporte une bonne vente, il augmente graduellement son stock d'accessoires d'automobiles. Il connaît les besoins particuliers du district et les choisit en conséquence. Kamsack a été très prospère pendant les dernières années, et les fermiers n'ont pas été lents à améliorer leur position. L'automobile est en évidence surtout chez la population rurale. Il s'ensuit, naturellement qu'il y a une bonne demande d'accessoires et notre marchand est à même d'y répondre à son avantage.

Automobiles

Pendant l'année 1917, une ligne bien connue d'automobile fut tenue par lui et quoique les ventes ne furent pas aussi nombreuses qu'elles le seront cette année à ce qu'il croit, ce fut quand même un bon commencement.

Une autre marque d'automobiles sera tenue cette année et il s'attend à un gros chiffre de ventes. Dans cette prévision, il a même fait installer un réservoir à gasoline automatique devant son magasin pour accommoder ses clients présents et futurs.

Bicycles

"Je m'attends à vendre 40 pour cent de plus de bicycles pendant l'année 1918 qu'en 1917." Cela indique clairement qu'il y a un intérêt marqué dans le cyclisme là-bas dans l'ouest. On se sert du bicycle pour les affaires et pour promenades de santé.

Stimulants de ventes

"Je ne crains pas la concurrence, nous disait-il encore; je cherche à donner un bon service à ma localité, et lorsqu'on me demande des marchandises spéciales ou dont je suis à court, je me suis fait un principe de les faire venir aussitôt par express. Je ne fais peut-être pas un gros profit sur une vente de ce genre, mais je me suis aperçu que ce service au client est un bon placement et paie en fin de compte.

Les jouets ont été un succès

Les jouets ont été vendus depuis quelque temps à ce magasin et pendant le temps des fêtes de Noël et du jour de l'an surtout, ce fut une ligne splendide et un bon stimulant d'affaires. Il n'est pas nécessaire d'en avoir un gros stock, mais un bon choix sera vendu avec profit et stimulera les autres lignes régulières.

Il faut les étaler soigneusement là où les clients peuvent les voir du premier coup d'oeil et les vitrines doivent servir comme index au stock en magasin.

LES ARTICLES DE SPORT DEVRAIENT BIEN SE VENDRE MAINTENANT

L'appel de la vie en plein air. — Le travail et le jeu.
— Un beau champ d'action profitable.

La vente des articles de sport n'est pas aussi difficile qu'on peut se l'imaginer en ce temps de l'année.

Le petit garçon attend anxieusement le temps où il pourra jouer à la balle au champ de même que l'enthousiaste du tennis ou du golf. L'appel des exercices en plein air est irrésistible et tous l'entendent.

Il y a tellement de lignes différentes dont on peut pousser la vente maintenant que pratiquement chaque homme, femme et enfant est une perspective de vente pour un article de sport de quelque description. Tout l'encouragement devrait être donné aux jeunes pour se développer et aux adultes pour maintenir l'efficacité et la santé nécessaires à la conduite des affaires.

L'individu est appelé à fournir une plus grande somme de travail pendant la guerre et il est essentiel que chaque effort soit fait pour se tenir en condition. Le travail est ardu et le temps qu'on doit donner au jeu est une chose importante.

L'appel est universel

L'homme de grande responsabilité joue de préférence au golf, au tennis, etc., et le marchand ne doit pas dédaigner ce débouché. Il y a aussi le canotage, la pêche et la natation. Chacun de ces sports a son con-



Tanglefoot



Le destructeur de mouches non vénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année

tingent d'articles que le marchand peut vendre du moment qu'il s'en donne le trouble. Pour cela, il ne doit pas attendre qu'on vienne lui en demander, mais il doit user d'intelligence et de discernement, annoncer ses articles de façon pratique et ne pas craindre de faire quelques étalages suggestifs et de bon goût.

Soyez un enthousiaste des sports

Le quincailleur devrait être un enthousiaste des sports et les encourager de toutes façons.

Il pourrait former des clubs en faisant une simple suggestion à un véritable enthousiaste qui se chargerait de la mettre à exécution. Il pourrait tout au moins rester en contact et prêter son support moral à toutes les organisations locales.

Son commerce ne pourra qu'en profiter et ses clients seront satisfaits en raison du surcroît de santé qu'ils obtiendront grâce aux sports.

NOUVELLE INDUSTRIE POUR LE CANADA

Les globes de lampes de sûreté pour les mineurs, en usage au Canada, étaient importés de l'Allemagne et de l'Autriche. Ils sont fabriqués avec du verre qui résiste aux chocs et aux variations subites de température. Il faut que les matériaux employés à la construction des lampes de sûreté soient de première qualité, car une lampe défectueuse peut occasionner une explosion dans une mine. Les Etats-Unis importaient aussi des pays ennemis des fournitures de lampes de sûreté, mais grâce à la coopération du Bureau des étalons du département des Mines, les lampes de sûreté sont maintenant fabriquées en ce pays.

Le prix des globes pour les lampes de sûreté est monté de \$6.50 par 100, avant la guerre, environ \$10 au point de livraison à New York. La demande pour de telles lampes s'accroît de plus en plus au Canada. Il s'en vend environ 50 000 par année à présent en ce pays. Il y a au Canada un certain nombre de fabricants de verre, et la production de ces globes sera non seulement une source de profit pour ceux qui les fabriqueront, mais rendra le Canada indépendant des marchés étrangers.

Les globes pour les lampes de sûreté et beaucoup d'autres produits maintenant employés au Canada n'ont peut-être pas été étalonnés en Allemagne, aux Etats-Unis ou ailleurs. Si l'on se propose de fabriquer ces produits au Canada, il faudra prendre des moyens pour garantir leur degré de sûreté. L'importance de ce sujet et les nombreux achats que font les différents départements du gouvernement démontrent qu'il faut un Bureau national d'étalonnage semblable à celui des Etats-Unis.

DECISION IMPORTANTE DE LA SUN LIFE CO.

L'administration de la "Sun Life" annonce la décision qu'elle a prise volontairement de supprimer toutes les restrictions relatives au service naval et militaire et imposées par la B. C. Life aux porteurs de polices émises avant le 1er août 1914 et en vigueur au moment de la fusion des deux compagnies. Cette décision est une preuve nouvelle du traitement libéral que la "Sun Life" entend accorder aux porteurs de polices de la "B.C. Life."

LE PRIX DE REVIENT DU LARD

Le prix du lard a subi une telle hausse en ces derniers mois que le consommateur se demande si cette hausse est réellement légitime, si elle est bien due à l'augmentation des frais de production et non pas plutôt aux manipulations de l'intermédiaire tant décrié. Il n'est pas aisé de déterminer le coût de production.

Pour savoir ce que coûte un goret, il faut savoir ce que sa mère et sa grand-mère ont coûté à nourrir, c'est-à-dire que, pour déterminer au juste ce que coûte la première portée il faut compter les frais de la jeune truie depuis sa naissance ainsi que des frais de saillie, et ses frais de nourriture pendant qu'elle allaite ses petits. Pour les portées suivantes on répartit entre les gorettes le total des frais de saillie et d'alimentation de la truie pendant la période où celle-ci a porté et nourri ses petits jusqu'à l'époque du sevrage.

Les chiffres suivants sont basés sur les opérations d'élevage de la ferme expérimentale d'Ottawa et ailleurs :

Frais d'alimentation d'une truie de la naissance à la première mise-bas, \$28.37.

Frais de saillie, frais d'alimentation pendant l'allaitement, \$10.00.

Coût total de la première portée, \$38.37.

Prix de revient par porc au sevrage (7 gorettes), \$5.48.

Si l'on calculait le prix d'après la valeur marchande de la jeune truie, le coût de la portée par tête serait beaucoup plus élevé, savoir \$8.24.

Si l'on vend la truie après qu'elle a produit une portée, on peut compter qu'elle rapportera environ \$35.00, c'est-à-dire qu'elle paiera à peu près le coût total de sa première portée.

Si on la conserve comme truie portière, et qu'on la fasse saillir peu après le sevrage pour élever une deuxième portée de sept gorettes, le coût par tête sera d'environ \$2.82.

On peut donc sans se tromper, compter qu'un porc revient en moyenne à \$3.00. D'autre part, une portée de sept gorettes est une forte moyenne quoiqu'il y ait de nombreux cas de portée plus élevée.

Prix comparés, autrefois et aujourd'hui.

Il y a plusieurs années, le collège d'agriculture de l'Ontario après avoir fait une évaluation qui tenait compte de tous les frais d'alimentation, d'entretien, de saillie, estimait qu'un goret âgé de six semaines revenait environ à \$1.27; en comptant un nombre moyen de 6½ gorettes par portée. Le grain était compté à \$20.00 la tonne; le petit lait à \$3.00 la tonne; et les racines à \$2.00.

Les prix actuels pour ces mêmes aliments seraient de \$50.00, \$4.00 et \$3.00 respectivement d'après l'évaluation la plus basse. Ceci nous explique pourquoi les chiffres du paragraphe précédent sont beaucoup plus élevés que les évaluations de Guelph, qui étaient à peu près semblables aux constatations faites à la ferme expérimentale centrale à cette époque.

Les frais de production du lard, avec ces jeunes porcs grevés d'une dette de \$3.00 dès l'âge de six semaines, varient beaucoup suivant les méthodes d'alimentation. Les chiffres de la ferme expérimentale indiquent que quatre livres de grain, ou l'équivalent sous d'autres formes d'aliments, par livre d'augmentation de poids est une base sûre. En ce qui concerne le porc à bacon, les frais d'alimentation seraient de \$13.00 à \$15.00 par tête. Si nous y ajoutons les frais de \$3.00 jusqu'au sevrage, les frais totaux d'alimentation seraient de \$16 à \$18.

Le Marché de l'Alimentation

LE PAPIER A ENVELOPPER
EN HAUSSE. — CRISCO
EN HAUSSE EGA-
LEMENT

Il y a eu une hausse de 25c les 100 livres sur le papier à envelopper de Manille et sur le stock gris, le nouveau prix étant de \$5.-50. D'autre part, le papier "kraft" est coté à \$10.00 par un marchand de gros, soit une baisse de 50c les 100 livres. Crisco est coté en hausse, l'ancien prix étant \$10.80, et le nouveau \$11.00.

HUILES D'OLIVES, POUDRES
A GELEE, ALLUMETTES,
ETC.

Des hausses ont pris effet en certains endroits, en ce qui concerne l'huile d'olive. Les prix varient de \$5.75 à \$6.50 le gallon. Un marchand de gros a avancé le prix des poudres à gelée Jello, de \$1.-00 à \$1.15 la douzaine.

Les allumettes ont subi une hausse de 25c la caisse, en moyenne. Les 500's sont en hausse de 35c la caisse et les 200's de 25c. Les planches à laver en fibre de Eddy sont en hausse de 5 pour cent, sauf les Twin Beaver.

LES BLEUS DE BUANDERIE,
AMMONIAQUE, LE SODA
SAL, LES GRAINES
D'OISEAUX

Le bleu de buanderie Canada a avancé d'1 cent et est coté à présent à 19c la livre. L'ammoniaque est plus élevé, la hausse sur les grosseurs à 10c, étant de 10c la douzaine et sur les petites tailles, de 5c.

Le Soda Sal, dans les boîtes de 60 livres, est en hausse de 10c à \$1.30 et les paquets de 2½ livres sont cotés à \$2.30 contre le précédent prix de \$1.85. Les graines pour oiseaux sont en hausse, à 16 cents le paquet l'ancien prix étant 13c.

COCOANUT — FARINE DE RIZ

Le shredded cocoanut est en hausse. Le Schepp se vend à pré-

sent à 60c la douzaine, pour paquets 1-8 livre. Les seaux de 5 livres sont à présent, à 33c la livre; les seaux de 20 livres, à 31c. Le riz moulu a aussi avancé et est coté à 18c la livre, l'ancien prix étant 15c.

LES ORANGES — LES FRAISES

Les oranges ont enregistré une nouvelle hausse et se vendent jusqu'à \$10 la caisse. Les nouvelles fraises sont sur le marché et se vendent à environ 22c la boîte pour chopines. Les pommes sont en baisse.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre.	0.32	0.34
Beurre supérieur de crèmerie.	0.52	0.52½
Beurre fin de crèmerie	0.51	0.51½
Beurre supérieur de ferme	0.45	0.46
Beurre fin de ferme	0.43	0.44

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:

Fromage No. 1	0.21¾
Fromage No. 2	0.21¼
Fromage No. 3	0.20¾

LES OEUFS

Des ventes d'oeufs frais pondus ont été faites à 43c la douzaine.

LE MARCHE LOCAL DU
GRAIN

Le ton du marché du grain a été plus faible cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No. 3	1.07
Avoine d'alimentation No. 1	1.05½
Avoine d'alimentation	

No. 2	1.03
Avoine blanche d'Ontario	
No. 3	1.03½

LE MARCHE LOCAL DE LA
FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$11.10 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.20, et les plus petites quantités pour boulangers et épiciers se vendent à

LES POMMES DE TERRE

De bonnes affaires continuent à se faire en pommes de terre dans le commerce de gros et le ton du marché est plus facile, avec des ventes de Montagnes Vertes de \$1.55 à \$1.60 le sac de 80 livres ex-magasin.

LE MARCHE A PROVISION

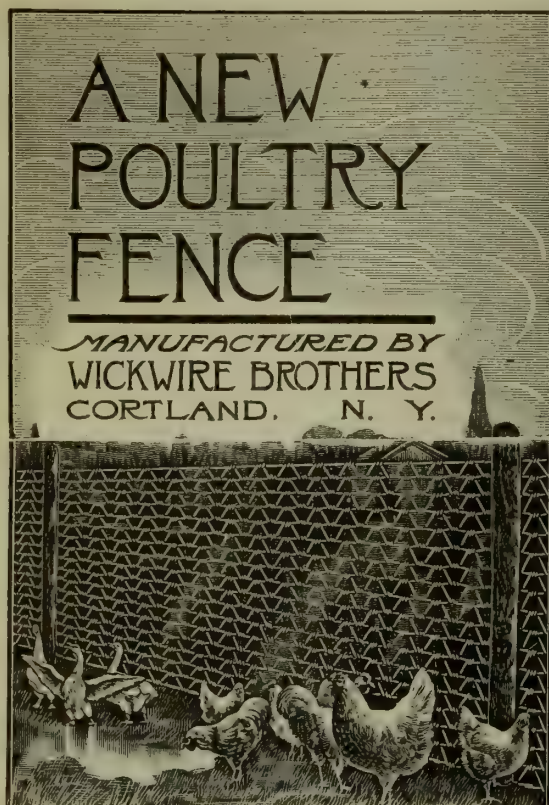
Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars de \$21.50 à \$22 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc abréché et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$29.00 à \$29.50 les 100 livres.

LES SUCRES

Les prix sont comme suit:

Les 100 livres	
Atlantic Sugar Company, extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Refinery, extra granulé	
St. Lawrence Sugar Refinery	8.40
Canada Sugar Refinery	8.40
Dominion Sugar Co., Ltd., crystal granulé	8.55

“SA POPULARITE GRANDIT”

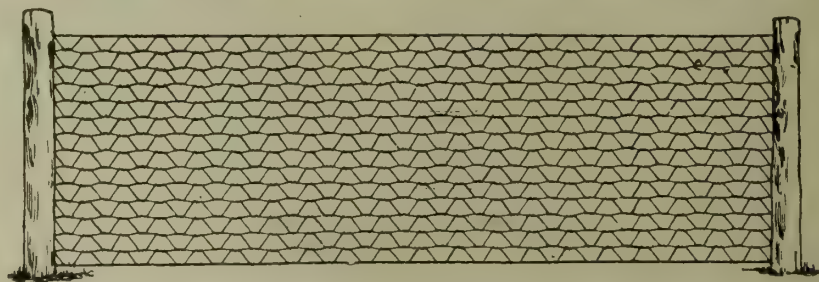


Il y a plus d'une raison qui explique la popularité et la puissance de vente de la Clôture de Basse-Cour Marque "WW", mais toutes peuvent se rattacher à l'idée qu'elle donne la meilleure valeur et la plus haute qualité possible. Les manufacturiers de la Clôture de Basse-Cour "WW" font eux-mêmes l'extraction de leur propre minerai, opèrent eux-mêmes leurs propres hauts fourneaux, leurs moulins à foyer ouvert, leurs usines de poteaux et de broche, etc., en un mot, ils contrôlent chaque étape de la manufacture et par conséquent, peuvent en régler la qualité du commencement à la fin. Rien n'est livré au commerce que ce ne soit de premier ordre.

Faites en broches de mailles horizontales de un à deux pouces, calibre plus pesant que toutes les autres marques.

CARACTERISTIQUES: Les fils de fer horizontaux en formation d'attache sont deux fois plus épais que les fils croisés. Aux intersections, les fils sont complètement tordus, ce qui prévient la tendance au glissement et les ouvertures par le déroulement comme la chose se produit communément avec certaines autres sortes de clôtures. Se maintiendra droite et tendue entre les poteaux sans affecter la largeur ni exiger de coulisse ou de planche en haut et en bas.

REMARQUEZ L'APPARENCE DURABLE ET PLAISANTE



Prix Attrayants. Ecrivez pour Proposition.

LEWIS BROS., LIMITED, MONTREAL.

Distributeurs en Gros.

Toute ce qui se fait en quincaillerie.

Fournitures pour Entrepreneurs de Chemins de Fer et Plombiers

Articles de Sports, Coutellerie, Toiture Préparée, Peintures et Vitre.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

PIEGES DE CHASSE, REVOLVERS ET FUSILS BON MARCHE

Quelques avances ont pris effet sur les pièges de chasse évaluées à 10 pour 100, quelques-uns des changements sont comme suit: Victor No. 0, avec chaîne, autrefois à \$1.75, à présent à \$1.90 la douzaine; le No. 1, \$2.05 à \$2.20; le No. 2, \$4.30 à \$4.60.

Les fusils bon marché à simple barillet se vendent à \$10.-50 pour le modèle non-éjecteur et pour le modèle éjecteur, à \$11.00. Les revolvers Iver Johnson 32B, se vendent à \$12.60 contre \$10.85 précédemment, et les 32N, à \$12.-25 contre l'ancien prix de \$10.50.

LES TUBES DE FIBRE EN HAUSSE

Les tubes en fibre se vendent à présent comme suit: la doz., No. 0, \$21.75; No. 1, \$18.40; No. 2, \$15.60 et No. 3, \$13.20.

LA GAZOLINE — LE PETROLE

La gazoline se vend à 34c le gallon; le pétrole Royalite à 19c, la Polarine et l'Electrine, à 22c, le gallon.

LE MASTIC

En vrac, casks, \$4.10 les 100 livres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastic bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.-50 les 100 livres; lots d'une tonne, \$16.00 les 100 livres, et plus petites quantités, \$16.35 les 100 livres.

L'HUILE DE LIN EN BAISSSE

Le marché de l'huile de lin a marqué une faiblesse qui s'est traduite par une baisse nouvelle, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon Impérial	
	Brute	Bouillie
Par 1 baril seulement	1.88-2.00	1.90 1/2-2.03
5 à 9 barils
10 à 25 barils

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:
Montréal.
Fer en barre commun, les
100 livres \$4.55
Fer raffiné, les 100 livres 4.80
Fer pour fers à cheval, les
100 livres. 4.80
Fer de Norvège 11.00

Acier mou	5.05
Acier bandé	5.05
Acier sleigh shoe	5.05
Acier tiré	5.25
Acier Toe Calk, les 100 livres	5.95
Acier, outils de mine, la livre	0.17 1/2 0.19
Acier pour outils Black Diamond	0.18 0.19
Acier à ressorts	6.50
Acier de machine fini fer	5.10
Acier Harrow tooth	5.20
Acier fondu Black Diamond	0.20 0.21

TOILES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:
Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres
Calibre 10	\$8.00 \$11.50
Calibre 12	8.65 10.50
Calibre 14	8.80 7.90
Calibre 16	9.00 8.00
Calibre 22-24	9.40 7.85
Calibre 26	9.45 7.90
Calibre 28	0.00 8.00
Calibre 10 3/4 onces (Anglaises)	10.55 10.75
Tôle galvanisée.	
10 3/4 onces	\$10.00
Calibre 28	9.65
Calibre 26	9.25
Calibre 22 et 24	9.05 10.45
Calibre 20	10.30
Calibre 18	8.85
Calibre 16	8.70

TOLE NOIRE
"SOUTHERN CROSS"
COLD ROLLED
CLOSE ANNEALED
DEAD FLAT
JOHN LYSAGHT, LIMITED
Manufacturiers
Bristol—Newport—Montréal
A. C. LESLIE & CO. Limited
Gérants de la Succursale Canadienne

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions
INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H. BARNETT COMPANY,

Philadelphie (Pe)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

NOUVELLE LISTE DE PRIX POUR LA VITRE, EN HAUS- SE D'ENVIRON 20 P. 100

La hausse prévue sur la vitre a prit effet. Elle s'applique aux différentes pesanteurs de vitres en caisse. Le changement de liste est considérable, et l'escompte a été augmenté et les prix nets avancés d'environ 20 pour 100. En addition à la revision des prix sur les pesanteurs de 16 et 21 onces, une nouvelle liste de prix net a été donnée pour les 26 onces, et ces prix sont comme suit: — pour caisses de 100 pieds et plus jusqu'à 25 pouces, \$19.86; de 26 à 40 pouces, \$21.48; de 41 à 50 pouces, \$25.85; de 51 à 60 pouces, \$26.52; de 61 à 70 pouces, \$28.14; de 71 à 80 pouces, \$30.36; de 81 à

85 pouces, \$33.30; de 86 à 96 pouces, \$35.76; de 91 à 95 pouces, \$36.48; de 96 à 100 pouces, \$42.78; de 101 à 105 pouces, \$47.58; de 106 à 110 pouces, \$53.16. Ces prix sont nets au commerce. Des revisions en hausse sur les vitres de fantaisie ont été également faites.

LES BOLT CLIPPERS EN HAUSSE

Il y a eu hausse sur les "bolt clippers" dans les proportions suivantes: Le no 0 est avancé de \$3.30 chaque à \$3.65; le no 1, de \$4.40 à \$4.85; le no 2, de \$6.15 à \$6.75 et le no 3, de \$7.90 à \$8.65.

NOUVEAUX ESCOMPTES SUR CLOTURES EN BROCHE ET SUR BARRIERES

Pendant le mois de février, une nouvelle liste de prix prenant effet au 10 mars et applicable à tous les envois faits après cette date, a été publiée par un manufacturier avec les escomptes suivants: clôtures de ferme, épaisseur forte et moyenne, 15 pour 100; clôtures de basse-cour, 15 p. 100; barrière pour bétail, 20 pour 100; barrières de ferme et ornementales, 25 pour 100; clôture ornementale et de plate-bande, 25 pour 100, outils et accessoires de clôtures, 10 pour 100.

LOI LACOMBE

Déposants

Employeurs

Mme C. Mantha The Herald Press Co.
R. Beaudry St. Lawrence Machinery Co.
I. Bélanger
... Constable, Gouvernement Féd.
Geo. W. Rivest Fabien & Son
Henri Legendre S. W. Axman
Lahaie, Gédéon Jos. Fortier
Arthur Gagnon La Cité de Montréal
Alfred Ladouceur Mont. Tramways
Adolphe Fauvelle
... Montreal Public Service Corp.
Philias Thibault Lt Cité de Montréal
Bélanie Guernon La Cie Belge
Emile Lapointe Divers patrons
Michel Tétreault Régina Shoe Co.
Roméo Clément Brit. Munition Co.
Amédée Tremblay
... Canada Cement Co., Ltd.
Geo. Etienne Cie Générale des
... Frais Funéraires, Limitée
C. Henri Laglèche, C. P. R.
Louis Desrosiers, Progress Mattress
Amédée Bouchard
... D'Ophédia Séguin
J. P. Lévesque Conf. Life. Ass.
Nap. Langlois Dr. L. Fournier

Peerless Poultry Fencing

(La Clôture à Poulailler Peerless)
V'est pas un treillage de Basse-Cour ordinaire. Voici une clôture que vous pouvez vendre. Elle se maintient droite, s'étend à plat, et tous ses fils sont de même longueur.
Faites en broche d'acier Open Hearth pour clôture — rigide, élastique, rebondissante — ne rompra ni ne se brisera sous un choc ou sous l'influence de conditions atmosphériques. Notre méthode de galvanisation prévient la rouille. Ne se détache ni ne se coupe. Les joints en sont retenus sûrement par la "Boucle Peerless" et elle peut être posée sur le sol le plus accidenté sans que les joints se disloquent, se brisent ou tirebouchonnent. Les fils de fer d'arrêt pesants, préviennent le fléchissement et n'exigent que moitié des poteaux des autres clôtures. Elle écarte tous animaux de l'extérieur, et garde à l'intérieur les plus petits pousins

qui ne peuvent s'en échapper.

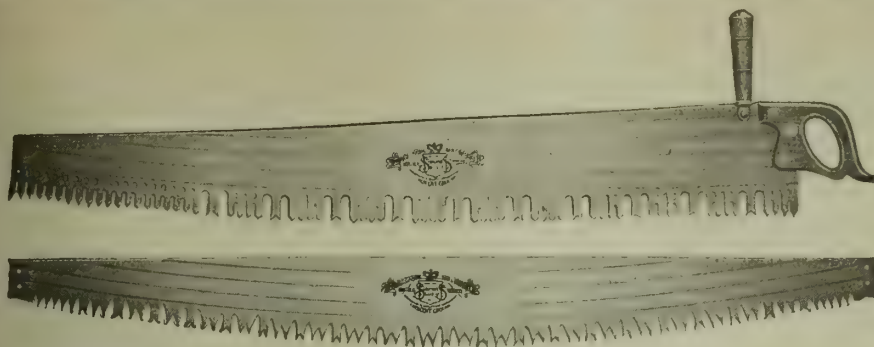
Un bon territoire ouvert aux bons marchands.

Nous avons encore de belles offres pour de bons marchands. Si vous voulez être le principal marchand de clôture de votre localité, écrivez-nous de suite.

THE BANWELL-HOXIE WIRE FENCE CO., Ltd.

Winnipeg, Man.

Hamilton, Ont.



**Regardez
ces articles qui
se vendent
si bien**

LES SCIES SIMONDS

Elles sont si bien connues, spécialement parmi la population française du Canada, qu'il est bon pour tout commerçant de les avoir en magasin.

Vous savez que les scies à deux mains ou passe-partout Simonds, repassage concave, sont garanties scier 10 pour cent plus de bois, dans le même temps et avec le même travail, que n'importe quelle autre marque de scies des mêmes genres.

Achetez par l'intermédiaire de vos marchands en gros ou directement à notre manufacture à Montréal. Les catalogues et les prix des commerçants sont envoyés sur demande.

SIMONDS CANADA SAW CO., Limited

Rue St-Remi et Avenue Acorn, Montréal, Qué.

VANCOUVER, C.A.

ST-JEAN, N.B.

CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

PRODUCTEURS D'ORIGINE ET DISTRIBUTEURS DE

POMPES

Citernes, Styles et Grandeurs Variés.

POMPES à puits, piston et levier
s'adaptant pour usage à main ou à
moulin à vent.



Produites par

THE JAMES SMART PLANT

BROCKVILLE, ONT.

Succursale: WINNIPEG, MAN.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Gazette Printing Co. v. J. V. P. Mitchell, \$26.
 R. D. Meatheson v. W. Swirzynski, \$27.
 Cie Martel et Fils v. H. St-Pierre, \$14.
 A. Bergeron v. J. Lamothe, \$19.
 J. Murphy v. Robert Lowe, \$57.
 F. X. Sauval v. L. Poudrette, \$43.
 R. Mercier v. J. Cleary, \$50.
 E. Taupier v. A. Hamelin, \$11.
 J. Z. Gagnier v. W. E. Levac, \$53.
 G. Lafortune v. A. Villeneuve, \$31.
 F. R. Bernard v. F. Bénard, \$50.
 Mme R. A. Lusignan et vir v. P. Gagnon, \$33.
 M. Ship v. Dom. Cuttery Co., Ltd., et V. Lamontagne, \$28.
 Mme L. Hatton, v. A. Pageau, \$32.
 O. Crevier v. P. Bruneau, \$64.
 Mme A. Ritchot et vir v. J. Durocher, \$65.
 M. Levy v. H. Corbeil, \$24.
 J. L. Gélinas v. B. Davey, \$70.
 Limoges Bros. v. Mme W. Wilhelmy, \$50.
 G. H. Smith v. S. Pichette, \$62.
 I. Kuchensky v. E. Slavert, \$10.
 A. Allard v. D. Archambault, \$18.
 Invictus Store v. E. D. Strachan, \$15.
 H. Bisson v. Henri Rivard, \$17.
 A. Rosenbloom v. N. Aloof, \$26.
 Mme E. Damour v. A. Baillargeon, \$35.
 C. H. Desjardins v. J. A. Binette, \$85.

E. A. Brice v. A. P. Bury, \$19.
 J. A. Primeau v. A. Chartrand, \$13.
 J. A. Primeau v. E. Lépine, \$16.
 B. A. Drapeau v. E. Desormiers, \$30.
 W. Rutherford & Sons Co. v. A. Giguère, \$47.
 L. G. A. Gruse v. A. Ferris, \$20.
 P. M. Beaudoin, v. A. Gareau, \$17.
 M. P. S. Corp. v. D. B. Fitch, \$18.
 O. uinal v. Emile Chalut, \$42.
 J. Séguin v. Chs. Malette, \$20.
 Curé et Marguilliers Saint-Denis v Héritiers J. S. Charest, \$50.
 E. Robitaille v. A. Durocher, \$12.
 M. Dugas v. Alph. Parent, \$15.
 S. Caplan et al v. François Joly, \$59.
 S. Caplan et al v. S. Carty, \$16.
 S. Caplan et al v. T. H. Euing, \$85.
 J. A. Primeau v. Vincent McFall, \$17.
 G. Raymond v. Ferd. Forget, \$33.
 S. Charette v. Héritiers J. S. Charest, \$63.
 Goodwins Ltd v. J. Van Telbourg, \$63.
 J. H. Patherson v. C. G. Grimdale, \$19.
 J. L. Allan v. Chs. Heath, \$26.
 Mme I. Gaboury et vir v. Harry Wollofsky, \$99.
 P. Cohen v. M. Latour, \$18.
 E. Lespérance v. Paul Larcher, \$50.
 Law Union & Rock Ins. Co. v. Commercial Dining Rooms, \$29.
 R. C. Scott v. E. G. Purvis, \$18.
 W. Smith v. C. W. Diplock, \$20.
 O'Gilvie Flour Mtl. Co. v. Jos. Bouthillier, \$13.
 J. T. Brunett v. H. J. Eliasoph, \$18.

O. Barré v. W. Malone, \$11.
 E. Gearney v. Cie de Cinéma de Maisonneuve.
 J. B. Vinet v. L. N. Deschamps, \$11.
 C. W. Lindsay, Ltd v. Mme L. et Jos. St-Amand, \$22.
 E. A. B. Ladouceur v. Bernard Jodoin, Pointe aux Trembles, \$17.
 J. Léger v. B. Boudreau, Vaudreuil, \$16.
 I. C. Sharp v. Moses Barrett, Lachine, \$50.
 J. H. E. Pellerins v. Héritiers Omer Desjardins, Saint-Barthélemy, \$15.
 J. Laurencelle v. Henry Roy, Longueuil, \$18.
 Cie J. B. Rolland & Frères v. Wilf. Normandeau, Coteau Station, \$44.
 Mme J. Sauvé v. Jacob Gill, Pierreville, \$35.
 La Chaussure Nationale, Ltd v. John St-Pierre, Sayabec, \$65.
 Renfrew Machine Co. v. Art. Guay, St-Magloire, \$30.
 Wilson & Lafleur, Ltd v. A. E. Rollet, v. Westmount, \$17.
 J. C. Moffatt v. Thos. Walsh, Verdun, \$40.
 O. Barre J. Walsh, Verdun, \$48.
 The Barrett Co., Ltd. v. A. Cyr, Napierville, \$91.
 J. Robertson v. S. W. Hall, Verdun, \$16.

"Oh ! Quel éclair !" Voilà ce que nous disons généralement. quand, au milieu d'un orage, un éclair exceptionnellement fort et brillant illumine toute la voute céleste.

"Oh ! que cette lampe éclaire bien," voilà ce que vos clients diront quand ils se serviront des lampes portant notre marque de fabrique enregistrée.

La lampe VIVID fera remarquer votre magasin.

Nous sommes les seuls à vendre la lampe VIVID.

Churton & Taylor

Importateurs et distributeurs de
lampes Tungsten et Nitrogen

53 rue Yonge, Toronto, Ont.





Nous sollicitons vos demandes de renseignements

METAUX

Acier en feuilles

Fer-blanc

Tôle Canada

Zinc

Plomb

Fer-blanc en lingot

Cuivre et fonte (feuilles et tubes)

Zinc en feuilles

PRODUITS CHIMIQUES, ETC.

Lithopone

Barytes

Minium

Orange Minéral

Vitriol Bleu

Blanc d'Espagne

Litharge

Nitrate de Plomb

Et aussi Huile de Castor, Huile de Bois de Chine, Glycerine, Borax, Feuilles d'or, Feuilles de métal, Vitre de Fantaisie, Vitres armées, Clippers, Peaux de chamois, Nitrate de plomb, Marchandises de Harris, Savon mou, etc.

B. & S. H. THOMPSON
& COMPANY LIMITED
MONTREAL

Seuls agents pour l'est du Canada, de

United States Products Company, New-York.

LES TRIBUNAUX (suite)

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

R. M. T. Laurin v. J. H. A. Forest, et Henri Brouillette, Montréal, \$527.
Cosmopolitan Outfitters v. Lily Thibault, Montréal, \$104.
Hatte Larocque v. Sylvestre Mallette, Montréal, 1re classe.
R. Gour v. Ernestine A. Marsan et Mme R. T. Beaudoin, Montréal, \$3,000.
Dessaulles & Co. v. N. Brisebois, Montréal, \$153.
Ph. Strachan v. W. A. Catton, Montréal, \$2,387.
C. W. Lindsay, Ltd. v. Henri Bellemaire, Montréal, \$167.
A. Racine, Ltd v. H. Cohen, Montréal, \$406.
Succession Pat. Mansfield v. Jos. Lamelin, Montréal, \$575.
A. Ouellette v. Beaudin & Frères, Alphonsine Perras, Mhe Honorius Beaudin, Amédée Beaudin et J. Emile Beaudin, Montréal, 1re classe.
Sarah Mathieu v. Wm. Gingell, Montréal, \$117.
Les Soeurs de la Providence v. D. Vandaigne, \$38.

SAISIES-ARRÊTS EN COUR SUPÉRIEURE

J. W. Faust v. E. Gorcy & Cie, de Nouveautés de Paris, \$182.

W. V. Dawson Ltd v. A. Barbeau et al et J. P. Bélanger, \$316.

J. Lareau v. A. St-Jacques, et Steel Co. of Can., \$550.

A. Desrochers v. Léa Roudeau et Eust. Laurion, 4e classe.

Cie Carrières Ltd v. J. E. Fraser, Jr., et Can. Car Foundry Co., \$296.

J. Pichette v. M. Sarrazin, et Oscar Legault, \$110.

M. L. Raphael v. Neidler et Metropolitan Ins. Co., \$418.

Lumber Construction Co. v. Jules Frankel et F. X. Roy, 3e classe.

J. A. Beaulieu et G. Lefebvre et B. R. Mailloux et vir, \$148.

C. Wallace v. Mme A. E. Dunn et al et R. L. Taylor et al, \$2,056.

Mme F. Moseley et vir v. Mme A. Trudel et vir et P. L. Lyall & Sons, \$121.

R. Dufresne v. H. LeBel et Can. Stove Co., \$250.

EXECUTIONS EN COUR SUPÉRIEURE

W. J. Anderson v. H. R. Sears, \$367.

W. J. Duggan et al v. S. P. Howard, \$177.

G. W. Reed & Co., Ltd. v. L. Beaudry, \$436.

C. S. Wallace v. Dr O. E. Dunn, \$2,167.

R. D. Messier v. Cie Meubles Artistiques et Moulures Ltée, \$176.

F. Gaudreau v. G. DeGagné, \$166.

Cailloux et Vézina v. N. Nakel, \$279.

Ci J. A. Guillemette, Ltd v. John McWillie et al, \$7,599.

Cie Realty & Investment Co. v. J. Beaudoin, 4e classe.

J. Champagne v. P. M. Martin, \$342.

Maria Rivest v. C. Lévesque, \$117.

Mme R. B. Provost et al v. J. Chartrand, \$5,487.

M. J. O'Brien v. Devlin Const. Co., Ltd., \$1,188.

Annie Weingast v. J. Jacobson, \$1.

W. H. Burrow v. E. J. Burns, \$180.

Mme C. Hunter et vir v. V. Lalonde, \$4,240.

St. Lawrence Flour Mills v. M. Bucci, \$713.

J. Prud'homme v. J. T. Décarie et al, \$286.

E. Desmarteau v. J. T. Décarie, et al, \$266.

Mme F. Moseley v. Mme E. Trudel et vir et al, \$134.

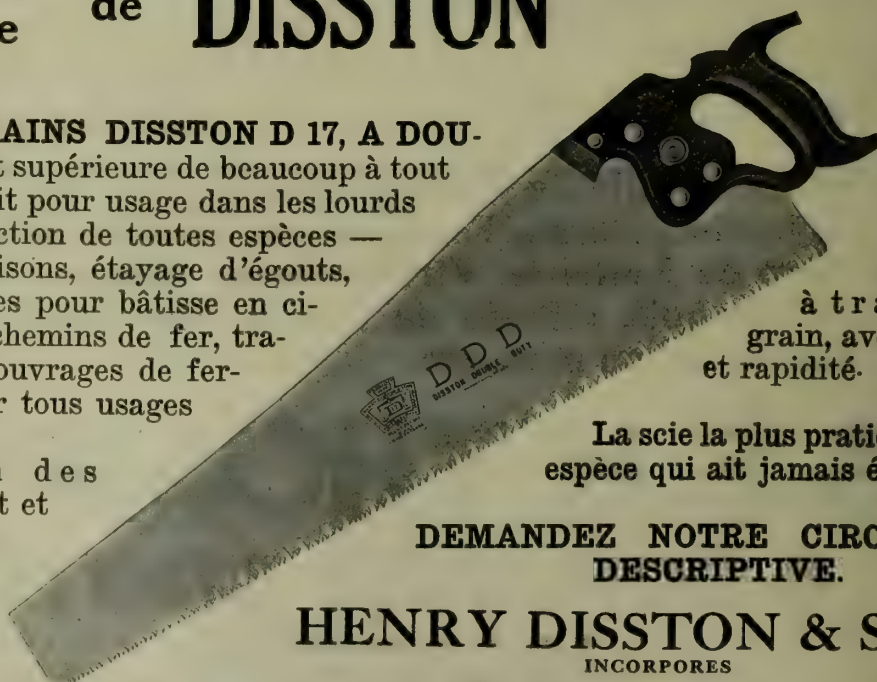
Mme R. B. Prevost et al v. J. Chartrand, \$5,490.

I. Livingstone v. Mme H. Freedman v. H. Freedman & Co., Montréal, J. E. Courtemanche, gardien provisoire.

Nouvelle Scie à double service de DISSTON patentée

CETTE SCIE A MAINS DISSTON D 17, A DOUBLE SERVICE, est supérieure de beaucoup à tout autre modèle produit pour usage dans les lourds travaux de construction de toutes espèces — charpentage de maisons, étayage d'égouts, confection de formes pour bâtisse en ciment, travaux de chemins de fer, travaux de moulage, ouvrages de ferme, et, en fait pour tous usages généraux.

La combinaison des dents passe-partout et des échancrures avec les filets très profonds, permet à cette scie de couper de long en large, de fendre ou de couper en



diagonale à travers le grain, avec facilité et rapidité.

La scie la plus pratique de son espèce qui ait jamais été faite.

DEMANDEZ NOTRE CIRCULAIRE DESCRIPTIVE.

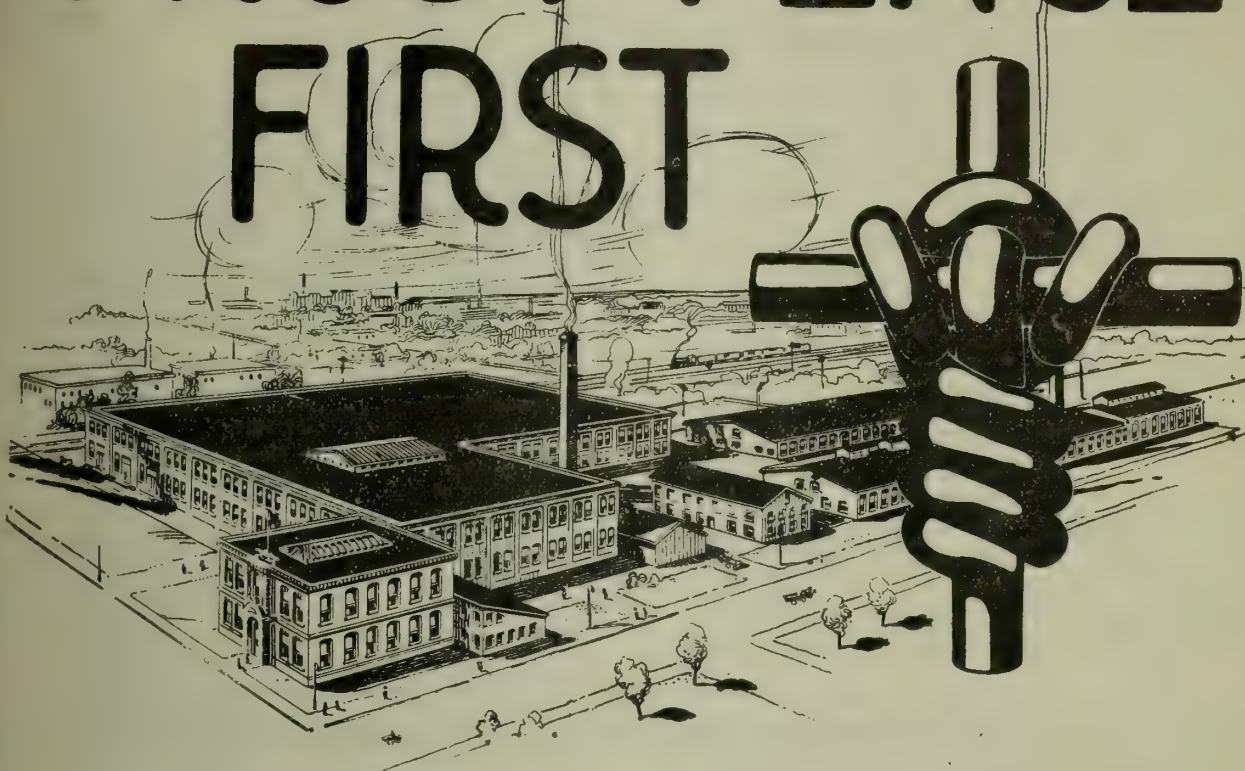
HENRY DISSTON & SONS

INCORPORES

Manufacture des Scies Keystone, Outils, Acier et Limes
PHILADELPHIE, E.U.

Usines Canadiennes : TORONTO, CANADA

FROST FENCE FIRST



La Clôture "FROST" vient en Tête

**Force
Service
Sécurité**

"Cela paye de la vendre"

La broche dans les produits "Frost" est toute étirée à la grosseur voulue et galvanisée dans la manufacture ci-dessus dont notre compagnie est propriétaire, et dont elle assure l'exploitation.

Nous faisons tous les styles de clôtures en broche tressée, ainsi que des barrières unies et ornementales, broche unie et repliée, fil de fer barbelé, huilé et recuit, et broches pour balles de foin, liens pour ballots et crampons.

Les marchands de quincaillerie ne devraient pas perdre l'occasion d'entrer en relations avec nous.

Une agence de "Frost" amènera à votre magasin un bon commerce de la part des fermiers.

Frost Steel and Wire Co., Limited
Hamilton, Canada

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

NOUVELLES FIRMES

Black Diamond Needle Co., H. Austin Beminster, séparé de biens de Lorraine Gertrude Constance Marsan, depuis le 3 novembre 1918.

A. N. Lax, tailleur, A. Herscovitch, séparé de biens de M. Lax, depuis le 26 mars 1918.

N. Saint-Antoine, épicier, L. N. Saint-Antoine, en communauté de biens de L. Victoria Saint-Cyr, depuis le 9 mars 1918.

Baron & Cie, bois, L. Ferland, séparé de biens de L. Baron, depuis le 8 mars 1918.

P. Faure, électricien, P. Faure, séparé de biens de M. S. Bergeron, depuis le 2 avril 1918.

S. L. Routtenberg & Co., H. David Routtenberg, séparé de biens de D. armalse, J. Routtenberg, séparé de biens de J. Routtenberg, S. Caplan, marié en Russie avec J. Routtenberg; I. Routtenberg, séparé de biens de R. Orenstein, depuis le 25 mars 1918.

"Local" Newspaper. J.-Ls. A. Paré, célibataire; C. S. Sarrault, séparé de biens depuis le 25 mars 1918.

American Fashion Tailoring Co., J. A. Giroux, séparé de biens de A. Marcotte; A. Normandin, célibataire, depuis le 22 mars 1918.

C. & A. F. Auber, marchandises de fantaisie, C. Tarah Auber, Attih Ta-

rah Aubre, tous deux célibataires, depuis le 25 mars 1918.

Séguin & Larocque, fruits, R. Laroque, séparé de biens de N. Séguin, en communauté, depuis le 12 mars 1918.

Ledoux Frères, fruits, J. L. Ledoux, en communauté de biens, N. Ledoux, en communauté, R. Larocque, séparé, depuis le 12 mars 1918.

Hagar Pettigrew, Ltd., 263 Saint-Jacques, incorporé par lettres patentes fédérales, le 26 janvier, Jas. C. Pettigrew, président.

Page Wire Fence Co., of Canada, Ltd., 505 Notre-Dame Ouest, incorporé par lettres patentes fédérales, le 9 janvier, Wm. C. Heron, président.

Rogovin Fourniture Co., David Rogovin, séparé de biens de Sele Adelman, Christie Levis, marié en Grèce, depuis mars 1918.

Normandin & Frère, produits, Jos. Normandin, E'phège Normandin, tous deux célibataires, depuis le 16e jour de mars 1918.

C. S. Allen & Co., épiciers et pharmaciens, Claude Stanley Allen de Westmount, Horatios Allen, tous deux célibataires, depuis le 19e jour de septembre dernier.

Montreal Pottery, Ltd., 520 Transportation Bldg., incorporée par lettres patentes provinciales, le 24 janvier, Chas. Raymond, président.

Dominion Hat Mfg Co., 164 McGill,

Federal Panama Hat Mfg. Co., Louis Philippe Painchaud, Louis Albert Dubrulle, tous deux séparés, depuis le 1er février 1918.

St. André Coal Co., bois et charbon, Oscar Dubreuil, en communauté de biens de Angéline Fournier, J. B. Thouin, en communauté de biens de Philomène Despins, depuis le 19 mars 1918.

G. M. Waterhouse & Co., café, G. Marriott Waterhouse, séparé de biens de Annie Elizabeth Sarah Sharpe, depuis le 26 mars 1918.

Hyde & Sons, contracteurs, J. W. Hyde, séparé de biens de N. E. Curnow, depuis le 28 mars 1918.

A. D. McGillis, courtier en produits, A. D. McGillis, marié dans l'Ontario, avec I. M. McCullough, depuis le 2 avril 1918.

Gillette Distributing Co., 182 Saint-Jacques, M. Hammer, séparé de biens de Grace Pleasant, depuis le 15 mai 1917.

Star Dress Mfg. Co., Regr., Pesach Ostrofsky, célibataire, depuis le 30 mars 1918.

Natural Fur Co., Jenkin, séparé de biens de S. Bassin, depuis le 18 février 1918.

D. A. Finlay, agents manufacturiers, A. St. Nicholas, D. A. Finlay, célibataire, depuis le 2 avril 1918.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 37

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

Le "CHAMPION" de plus en plus populaire

Messieurs les Marchands nous vous invitons à placer de bonne heure vos commandes pour ce jouet, dont les demandes sont nombreuses et considérables, car si vous attendez la saison occupée vous courez le risque d'être retardés, et comme il vous faudra vous procurer cet article pour faire face à la concurrence, placez dès maintenant vos commandes afin de les recevoir à temps.

CADRES, MOULURES ET MIROIRS.

CHAMPION

Nous désirons également faire savoir à Messieurs les Marchands-Généralistes que pour fabriquer cette spécialité, nous ne négligeons en rien nos lignes régulières de Cadres, Moulures, Miroirs, etc.

En dépit de l'augmentation continue du prix des matériaux entrant dans la confection des moulures, nous vendrons durant les prochains quinze jours 600 pieds de moulures assorties, dorées Circassien et imitation de chêne, pour \$27.00, comme suit:—

200 de moulure d'un pouce de largeur, à \$3.00 — \$6.00.

200 de moulure 1½ pouce de largeur, à \$4.50 — \$9.00.

200 de moulure 2 pouces de largeur, à \$6.00 — \$12.00.

Il va sans dire que nous ne pouvons pas promettre

de continuer ces prix indéfiniment, mais nous désirons faire connaître nos marchandises et pour ce, ferons quelque sacrifice.

Demandez nos échantillons de moulures, lesquelles nous envoyons gratuitement.

Demandez aussi nos prix pour les cadres et les miroirs "shock" (seuls ou encadrés).

LA CIE. WISINTAINER & FILS, INC.,

Manufacturiers-Importateurs

58-60 Boulevard Saint-Laurent, (près rue Craig).

Telephone Main 5082.

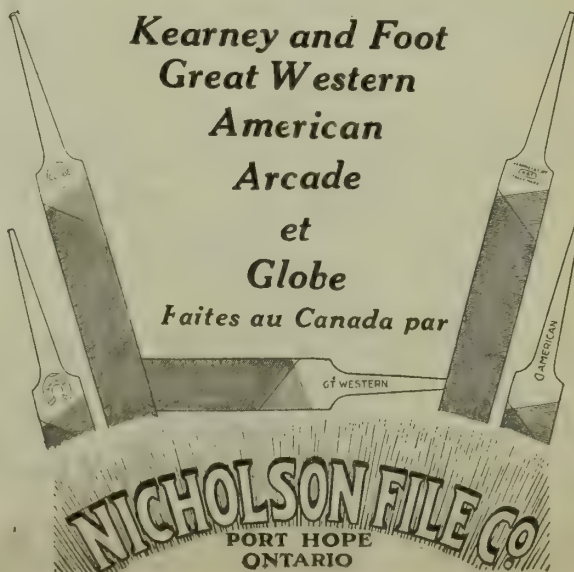
MONTREAL, QUE.

Le "Toucher" d'une Bonne Lime

Avez-vous jamais examiné un mécanicien vraiment capable éprouver une lime? Il a une manière spéciale d'en passer les dents sur son pouce doué d'une sensibilité aiguë. Instinctivement, infailliblement, il détermine ainsi si une lime convient à son ouvrage.

Cet homme choisit toujours la "Famous Five". Il n'achète jamais aveuglément. Il peut "sentir au toucher" qu'une "Famous Five" est correcte. Il sent ses dents tranchantes, au coupant vif, alignées en parfaite uniformité. Il n'y a pas l'ombre d'un doute dans son esprit. Il achète la "Famous Five" et s'assure ainsi pleine satisfaction.

Pour obtenir sa clientèle et le contenter, spécifiez la "Famous Five" en donnant votre commande.



Cheminée "Perfection"

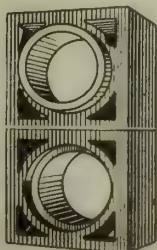
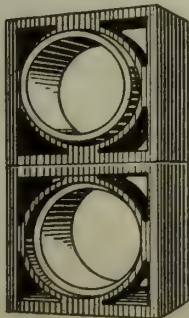
La Cheminée "Perfection" possède maintes améliorations que ne possède aucune autre cheminée.

Il est avantageux pour vous de l'avoir en stock

VENTE FACILE—BON PROFIT

Ecrivez-nous, et nous vous donnerons les détails de construction et nos prix aux marchands.

C. E. Laflamme

MANUFACTURIER
ST-JEROME, P. Q.

PARFAITE
IMPERMEABLE
DURABLE

INCORPORÉE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé \$4,000,000

Fonds de Réserve 4,800,000

SIEGE SOCIAL - MONTREAL.

Succursales dans 98 des principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

Edward C. Pratt, gérant général

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-Neuve.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$2,000,000

CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000

ACTIF TOTAL: au-delà de \$21,600,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSLEY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef,

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAROSE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur, M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bon

ner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

—42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

Le 11 avril 1918.

Pendant dix jours, les Allemands se sont rués sur Amiens et depuis quarante-huit heures ils se lancent en des assauts furieux sur les lignes anglaises. Ils ont cette fois Saint-Omer pour premier objectif et, pour second, les ports de la Manche. De Calais, de Dunkerque et de Boulogne on peut bombarder la côte anglaise et même y organiser un débarquement. Tel est du moins le thème de la manœuvre allemande qui ayant échoué devant Amiens, échouera devant Saint-Omer, grâce, peut-être, à une intervention aussi heureuse.

Pour le moment, les Anglais plient sous le choc, évacuent Armentières que les avant-gardes ennemies ont dépassé de cinq kilomètres. Béthune est menacé et si Saint-Omer était pris, la situation évidemment serait désagréable. Mais Amiens fut menacé, Paris le fut également et les Allemands ne s'y rendirent pas. Avec des "si" dit le proverbe, on va loin, à condition toutefois que personne ne vous barre la route. La fortune de la guerre est changeante: hostile aujourd'hui, elle peut nous être favorable demain.

L'Angleterre a enfin compris la gravité du danger qui la menace, elle se prépare en toute hâte à un formidable effort militaire, mais encore lui faudra-t-il six ou huit mois pour le réaliser. Ce n'est pas tout que de faire le suprême sacrifice, il faut en outre qu'il ne soit pas trop tard. Les Américains arrivent en soutien sur les lignes anglaises, mais dont le nombre est peut-être insuffisant. Telles sont les causes d'inquiétude auxquelles il faut ramener la liquidation et le fléchissement assez sensible de dernière heure. Mais la situation est loin d'être mauvaise puisque l'avenir nous appartient et aussi les ressources immenses et de toute nature de l'Amérique inépuisable.

C'est pourquoi, toutes réserves faites de prudence et de modération, nous considérons toujours que celui qui

se place à la hausse sur la moindre réaction se met du bon côté. Les aléas de la guerre peuvent avoir en Bourse des répercussions contre lesquelles il convient de se prémunir mais l'avenir du marché reste serein comme notre espoir en la victoire finale.

BRYANT, DUNN & CO.

LES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

Les compensations des Banques de Montréal pour la semaine finissant jeudi, font voir une augmentation de \$35,453,430, comparativement à la période correspondante de l'année dernière. Cette augmentation est en partie explicable du fait qu'en 1917, les fêtes de Pâques tombaient durant cette période.

Le rapport des Banques de Toronto indique une avance de \$23,000,000 tandis que les Banques de Winnipeg accusent une diminution de six millions.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada:

	1918.	1917.
Montréal	\$94,054,753	\$58,601,323
Toronto	67,676,368	44,663,470
Winnipeg	40,984,916	46,941,249
Ottawa	6,448,697	4,300,597
Hamilton	5,213,839	3,395,768
Québec	4,394,805	3,612,771
London	2,599,261	1,763,325
Saint-Jean, N.-B.	2,472,730	1,608,437
Brantford	903,044	608,688
Sherbrooke	878,928	500,236
Peterboro	685,992	448,419
Kitchener	664,192
Fort William	635,801	385,469

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Denis Advertising Signs, Ltd v. Léon Archambault, 18 avril, 10 a.m., 295 Rachel, Marson.

Wm. H. Barrow, Ed. J. Burns, 18 avril, 10 a.m., 315 Westminster, Marson.

S. Kahn et al v. G. Guimond, 18 avril, 10 a.m., 1265 Bordeaux, Brouillet.

A. F. Brunet v. G. Guimond, 18 avril, 10 a.m., 1265 Bordeaux, Brouillet.

S. Ménard, A. Brazeau, 18 avril, 10 a.m., 932A Henri Julien, Desroches.

Soeurs Grises, Wm. J. Cleghorn, 18 avril, 10 a.m., 22 Saint-Pierre, Lavery.

Léo St-Germain, Paul Payette, 18 avril, 4578 Notre-Dame Est, Lapiere.

J. A. Mooney, John Thomson, 19 avril, 11 a.m., 502 Avenue Green, Proulx.

J. H. Beaudry, D. A. Bachand, 13 avril, 10 a.m., 1017 Cartier, inet.

Montreal Dairy Co., Ltd., W. J. Edmunds, 15 avril, 10 a.m., 1511 Wellington, Pauzé.

A. Jolicœur, F. X. Péladeau, 15 avril, 10 a.m., 73 Marin, Bienjonetti.

Banque d'Hochelaga, Félix Vanasse, 15 avril, 10 a.m., 253 Boulevard Saint-Joseph et 55 Saint-François-Xavier, Coutu.

V. Syroi, E. Larivée, 16 avril, 10 a.m., 90 Fulford, Bienjonetti.

J. Louis, J. H. Porter, 16 avril, 11 a.m., 2288 Clarke, Dionne.

B. Lipson, J. Beaudoin, 16 avril, 10 a.m., 932 Saint-André, Montréal.

Catherine Moore, Thomas John Moore, 15 avril, 10 a.m., 138 Rivard, Desroches.

J. S. Budyck, Berrel Gumpelovitch, 15 avril, 10 a.m., 981 Saint-Laurent, Lavery.

Guaranteed Pure Milk Co., Jeannette Lewis, 15 avril, 10 a.m., 54 Sainte-Catherine Ouest, Desroches.

L. D. Morin, Ovide Champagne, 15 avril, 11 a.m., 471 Amherst, Desroches.

L. D. Morin, Jos. Lavoie, 15 avril, midi, 464 Moraeu, Desroches.

Strathcona Fire Ins. Co., J. H. Brosseau, 15 avril, 10 a.m., 90 Saint-Jacques, Desroches.

E. Turgeon, J. Bouchard, 17 avril, 10 a.m., 422 Stadacona, Lalonde.

Chas. Roy, Walter C. Castle, 17 avril, 11 a.m., 400 Valois, Lalonde.

Abe Rabbit, Schwartz Cap Works, 17 avril, 11 a.m., 388 Notre-Dame O., Dockstader.

E. J. Nadeau, Geo. Roussel, 18 avril, 11 a.m., 166 Rachel, Racette.

E. Jetté, J. Dockrune, 18 avril, 10 a.m., 70 Patric, Desroches.

J. B. Jasmin, Wm. J. Mulgrave, 18 avril, 11 a.m., 15 McCord, Desroches.

M. Silver, H. Goldberg, 22 avril, 11 a.m., 3090 Saint-Laurent, Desroches.

Lévesque et Rinfret, Mme M. Quesnel et vir, 22 avril, 11 a.m., 1153 Saint-Hubert, Desroches.

APPEL A TOUS LES AMIS DE L'INSTRUCTION PUBLIQUE

Les écoles catholiques de Montréal, qui font l'orgueil de la Métropole, ne sont plus assez nombreuses pour faire face aux besoins croissants de la population. Il faut de nouvelles écoles, et c'est afin de prélever les fonds nécessaires pour la construction de ces nouvelles écoles, que la Commission des Ecoles Catholiques de Montréal invite tous les amis de l'instruction publique à collaborer à son oeuvre en souscrivant généreusement à

L'EMPRUNT DE LA COMMISSION DES ECOLES CATHOLIQUES DE MONTREAL

\$2,500,000.00

SOUS FORME DE

\$1,500,000 D'OBLIGATIONS

PAYABLES EN OR DANS CINQ ANS

ET DE

\$1,000,000 DE BONS DU TRESOR

PAYABLES EN OR DANS DEUX ANS

Ces Obligations et Bons du Trésor peuvent être achetés en coupures de \$100.00, \$500.00 et \$1,000.00, et sont offerts **AU PAIR SANS COMMISSION** ni charge quelconque pour l'acheteur.

Intérêt à 6% par an

PAYABLE SEMI-ANNUELLEMENT

Les Obligations de la Commission des Ecoles Catholiques de Montréal constituent le plus avantageux, le plus sûr des placements.—Avantageux parce que ces obligations rapportent 6 pour cent—**LE DOUBLE DE L'EPARGNE**—sûr, parce qu'elles sont réellement une première hypothèque sur les propriétés de tous les Catholiques de Montréal.

LES SOUSCRIPTIONS A CET EMPRUNT SERONT RECUES A

LA BANQUE D'HOCHELAGA

A toutes ses succursales dans la ville de Montréal et dans la province de Québec, où l'on pourra se procurer tous les renseignements et les formules de souscription, ainsi qu'aux endroits suivants:—

- 10.—**BUREAU CENTRAL** de la Commission des Ecoles Catholiques de Montréal, 87, rue Sainte-Catherine Ouest. M. Aymé Lafontaine, Sec.-Trés. Tél. Est 1371.
- 20.—**DISTRICT EST:** — M. J. M. Manning, Dir.-Sec., No. 191, rue Stadacona. Tél. Lasalle No 470.
- 30.—**DISTRICT NORD:** — M. J. P. Labarre, Dir.-Sec., No. 2060, rue Saint-Denis. Tél. St-Louis 8735.
- 40.—**DISTRICT OUEST:** — M. A. G. Robitaille, Dir.-Sec., No. 298 avenue Colbrooke. Tél. West-mount 4360.

Pour tout renseignement additionnel on pourra s'adresser à M. Aymé LaFontaine, Secrétaire-Trésorier de la Commission des Ecoles Catholiques de Montréal, 87 rue Sainte-Catherine Ouest, Casier Postal 476.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL—MONTREAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

Hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS
39 rue S.-Sacrement
Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00
DEPOT AU GOU-
VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, - TORONTO

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

AutomobilesAssurance
couvrant
contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.

VIE, BRIS DE GLACES,

Accidents, Maladies, Vol,
Attelages,
Responsabilité de Patrons
et Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LA PREVOYANCE,

189 rue St-Jacques, Montréal
J. C. Gagné, L. B. LeBlanc,
Directeur-Gérant. Assistant-Gérant.
Tel. Main 1626

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701- 9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typogra-
phie, relief et gaufrage, fabrication
de livres de comptabilité. Formules
de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Prési-
dent et directeur gérant; Le-
wis Laing, Vice-Président et
Secrétaire; L. Chevalier; A.-
A.-G. Dent, John Emo, Sir
Alexandre Lacoste, Wm. Mol-
son Macpherson, J.-C. Rim-
mer, Sir Frédéric Williams-
Taylor, L.L.D., J.D. Simpson,
Sous-Secrét.

**BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

Table Alphabétique des Annonces

Anchor Cap & Capsule Corp. Co. 10	Canada Starch	Fontaine, Henri 12	Liverpool-Manitoba . . . 33
Assurance Mont-Royal 33 Couverture	Fortier, Joseph 33	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8
Baker & Co. (Walker) 8	Caron, L.-A. 12	Frost Steel Wire 27	McArthur, A. 21
Banque d'Hochelaga . 32	Chamberlin Medicine . 11	Gagnon & L'Heureux . 12	McCaskey System 9
Banque d'Hochelaga . 30	Channel Chemical . . . 34	Garand, Terroux & Cie 12	Montbriand, L. R. . . . 12
Banque Nationale . . . 30	Church & Dwight. . . . 4	Gillett Co.(Ltd.)E. W. 14	Nicholson File 29
Banque Molson 30	Churton & Taylor . . . 24	Gonthier & Midgley . . 33	Nova Scotia Steel Co. . 32
Banque Provinciale . . 30	Charbonneau, Limitée . 7	Handy Collection Asso-	Paquet et Bonnier . . . 12
Barnett 22	Cie d'Assurance Mu-	ciation 12	Pink Thos. 28
Banwell Hoxie 22	tuelle du Commerce . 33	Heinz 13	P. Poulin & Cie 12
Benoit et De Grosbois . 33	Cie Impériale Enr. . . 10	Imperial Tobacco . . . 15	Rolland & Fils, J.-B. . 12
Birkett & Son, Co., Ltd 9	Clark, Wm. 8	International Business Mach. Couverture	St. Amour, Ernest . . . 12
Bowser 5	Cluett, Peabody 4	Jonas & Cie, H.	Simmonds Saw Co. . . 23
British Colonial Fire Assurance 33	Connors Bros. 14	.. Couverture intérieure	Sun Life of Canada . . 33
Brodeur, A. 8	Couillard, Auguste. . . 12	Laflamme, C. E. 29	Tanglefoot 17
Brodie & Harvie 8	Dionne's Sausages . . . 8	La Prévoyance 33	Thompson, B. & S. H. . 25
Brunet, J., Ltée 8	Disston Saw 26	Leslie & Co., A.-C. . . 21	Western Ass. Co. . . . 33
Calcarsen . . . couverture	Dom. Cannors (Ltd.) . . 3	Lewis Bros. 20	Winnipeg Grocer . . . 13
Canada Foundries & Forgings 23	Dominion Glass Co. . . 6		Wisintainer et fils . . . 29
Canada Life Assurance Co. 33	Dubrule Mfg. 11		York Mercantile 13
Canadian Postum . . . 11	Eddy, E. B. & Co. . . . 9		
	Esinhart & Evans . . . 33		
	Egg-O Baking Powder . 7		

ETES-VOUS PRET POUR le MENAGE de la MAISON?

Toute ménagère a besoin d'une Vadrouille à Polir O-Cedar et de Poli O-Cedar pour le nettoyage du printemps.

La vadrouille à polir O-Cedar évite de se pencher et de se courber. Elle fait revivre le lustre des surfaces vernies, peintes ou émaillées. Elle rend éclatant les dessins des linoléums et des toiles cirées. La surface peut être lavée et traitée ensuite avec du Poli O-Cedar.

La vadrouille à épousseter O-Cedar est excellente pour l'époussetage du papier de mur, des tapisseries, des planches cirées et autres places où la vadrouille à polir O-Cedar n'est pas pratique.

Le Poli O-Cedar nettoie, polit et préserve—tout cela, en une seule opération. Employez la méthode O-Cedar, avec de l'eau, c'est la plus économique. Pas besoin d'un dur frottement pour produire une surface propre, sèche, solide et brillante, étincelante comme du verre. Vous pouvez employer et recommander le Poli O-Cedar pour le plus bel automobile, pour piano ou meubles.

C'est le moment de mettre en vitrine les Produits O-Cedar. Nous pouvons vous fournir des enseignes et des vignettes. Obtenez le bénéfice de la grande demande du printemps, pour O-Cedar.

Demandez à votre fournisseur des prix et un assortiment spécial de Produits O-Cedar.

Channell Chemical Company, Limited

369 Avenue Sorauren

TORONTO

ONT.



LA PESTE DES VERGERS



Exterminée avec

“CALCARSEN”

Le plus efficace des destructeurs d'insectes connu. — Bon pour le foyer comme pour les champs.

Protégez vos arbres fruitiers et vos autres cultures. CALCARSEN est un fongicide et un insecticide à la fois.

Offrez CALCARSEN à votre clientèle après en avoir vous-même fait l'essai. La Garantie est absolue. — “CALCARSEN” est un produit supérieur et éprouvé, que l'on utilise par l'arrosage.

Se vend en boîtes d'une livre et demie livre ou en barils et demi-barils.

DISTRIBUTEURS:

L. Chaput Fils & Cie, Limitée, Montréal.

Laporte, Martin, Limitée, Montréal.

Hudon & Orsali, Limitée, Montréal.

Couvrette-Sauriol, Limitée, Montréal.

ou directement en écrivant à

“CALCARSEN”

2742-44 Rue Clarke, - MONTREAL

LE PAIN DE GUERRE

sera délicieux s'il est arrosé de

CROWN BRAND CORN SYRUP

(Sirop de Blé d'Inde Pur, Marque Crown)

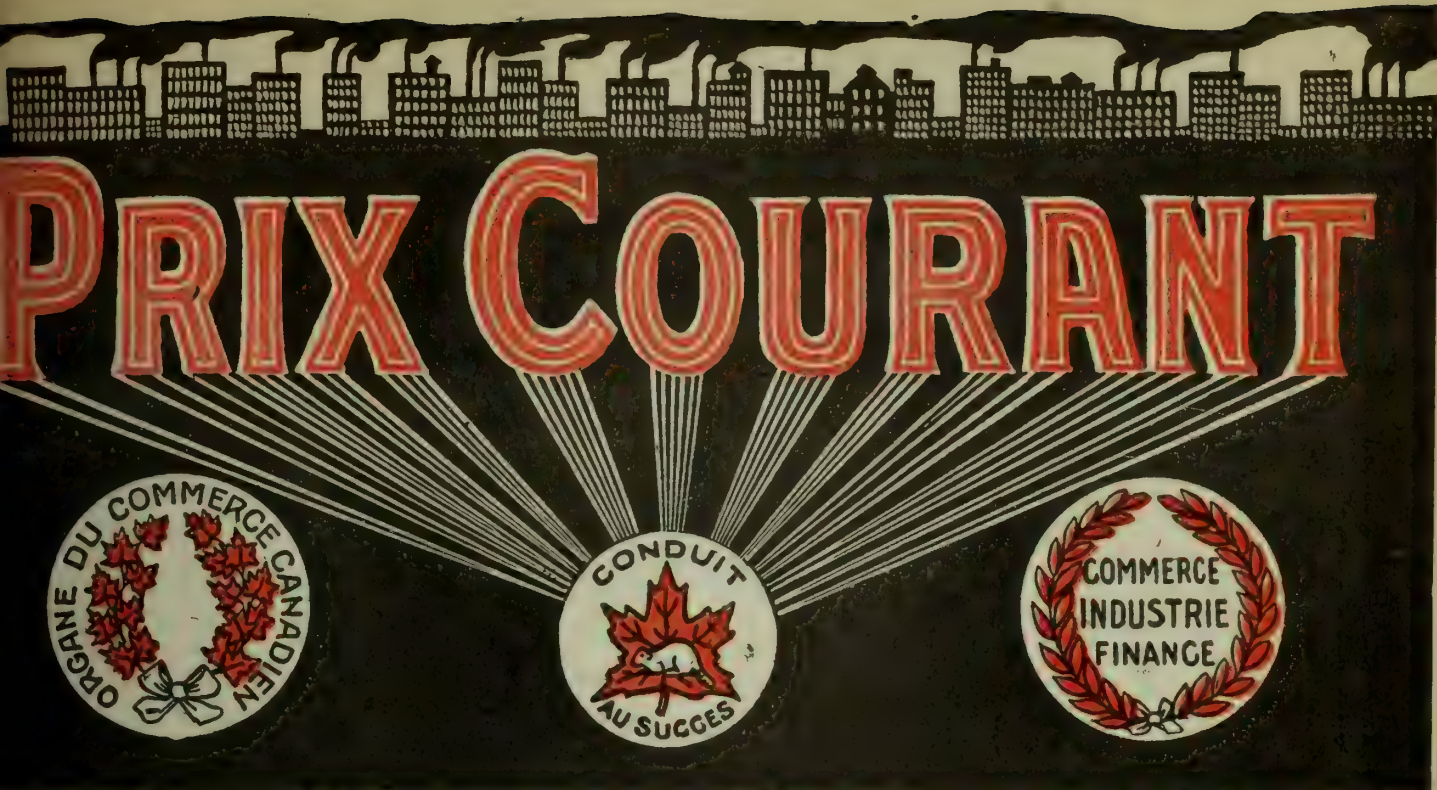
Associez ces deux idées dans l'esprit de vos clients, en recommandant la "MARQUE CROWN" avec chaque livre de Farine de Guerre.

Le sirop de la "MARQUE CROWN" est fait de blé d'Inde—non pas de blé, ni de canne à sucre. De la sorte, vous suivrez par conséquent la recommandation du Contrôleur des Vivres de deux manières différentes, en économisant du blé et du sucre, quand vous vendrez la Farine de Guerre et le Sirop de blé d'Inde de la "MARQUE CROWN".

Commandez-en de suite pour éviter des retards dans la livraison, retards qui peuvent survenir des conditions du transport.

The Canada Starch Co., Limited

BRANTFORD—CARDINAL—FORT WILLIAM



1887

MONTREAL, vendredi 19 avril 1918

Vol. XXXI—No 16



Offrez à la Ménagère

les Produits Borden, avec votre plus forte recommandation.

Plus elle est difficile, plus elle est satisfaite de la qualité délicieuse des

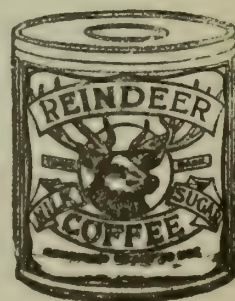
PRODUITS LAITIERS BORDEN

car les produits Borden sont tous, entièrement de qualité excellente. Le lait de choix préparé et rendu parfait par les méthodes scientifiques les plus perfectionnées font des Produits Laitiers Borden, des modèles de qualité. Votre stock en est-il convenablement garni?

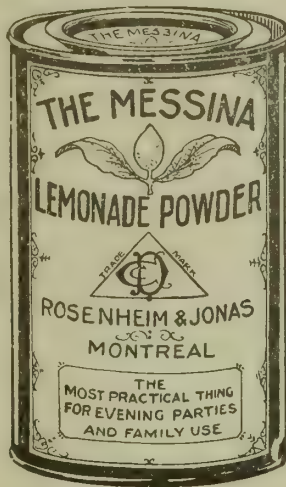
BORDEN MILK COMPANY., LTD.

"Leaders of Quality"

MONTREAL



Pour la Saison de la Chaleur



Les Epiciers qui se soucient de la prospérité de leur commerce se hâtent aujourd'hui de se munir des articles dont toutes les ménagères ont besoin l'été. L'un de ces articles, de vente considérable, est

La Poudre **MESSINA**

la meilleure qui existe pour faire la limonade et dont la marque de fabrique depuis longtemps célèbre a été obtenue en 1874 par Rosenheim et Jonas.

LA SAUCE WORCESTERSHIRE PERFECTION DE JONAS

est aussi très demandée en été, car elle est sans égale pour aiguïser l'appétit en relevant le goût des soupes, viandes, poissons, salades, etc.

Il ne faut pas oublier le

Vernis Militaire de Jonas



qui donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager. Par les temps de pluie et de poussière il devient une nécessité.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL

Le Plat de Famille

Tout membre de la famille accueilli avec plaisir un plat fumant des délicieuses fèves au lard Simcoe.

Toute ménagère apprécie la haute valeur alimentaire de ce mets, et aussi le fait qu'il n'est nécessaire que de le faire chauffer pour qu'il soit prêt à être servi.



LES FEVES AU LARD *MARQUE SIMCOE*

(avec Sauce aux Tomates)



"Le Sceau de la Qualité"

devraient être prises en stock par tout épicier.

Vos ventes vous seront plus profitables, si vous donnez votre appui à cette ligne. Elle vous procure un gros bénéfice et affermit votre réputation d'épicier de premier ordre.

Chaque grosseur de boîte aide à la vente d'une autre.

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.



BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65

Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves

Corned Beef Compressé $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé1s. 4.45

Corned Beef Compressé2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

La doz.

Roast $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast1s. 4.45

Roast2s. 9.00

Roast6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.45

Boeuf bouilli2s. 9.00

Boeuf bouilli6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douzaine .1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.80

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres . . .2.00



— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os1s. 4.95

Pieds de cochons sans os2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en verre1s. 3.45

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers

MONTREAL



FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Vieil or Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".

La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

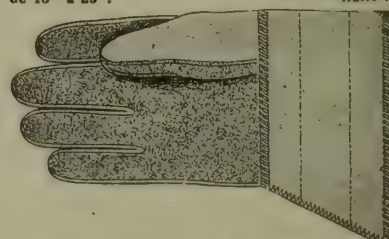
Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, pesantur légère, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

The
American Pad
& Textile Co.
CHATHAM (ONT.)



LA CELEBRE

Marmelade aux Oranges

DE

SEVILLE, de

WAGSTAFFE

*La Confiture de Framboises Pures
de Wagstaffe*

Nous en avons des stocks importants. Commandez-en
à vos fournisseurs.

Fraises Pures de Wagstaffe

Nous en avons de bons stocks.

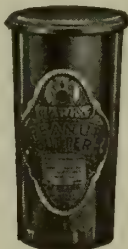
Fraises Ecrasées en Gelée de Wagstaffe

Stocks importants.

WAGSTAFFE, LIMITED

HAMILTON, CANADA

— en verre	½s. 2.75
— en verre	¾s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	¾s. 0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier. ½s. 1.40	
— de verre, poulet, jambon, langue,	¾s. 2.35
Langues	½s. 1s.
— de boeuf, boîtes en fer-blanc.	½s. 3.75
—	1s. 7.50
—	1½s. 12.00
—	2s. 15.50
— en pots de verre	
— de boeuf pots de verre,	size 1½ 14.00
—	2s. 17.00
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement	



Mince Meat.	1s. 3.25
Mince Meat.	2s. 4.95
Mince Meat.	5s. 13.50

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Mince meat.—	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ —	2 1.45
Beurre de Peanut, 24 " — ½ —	2 1.95
Beurre de Peanut, 17 " — 1 —	1 2.45
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.27
Seaux 12 livres	0.28
Seaux 5 livres	0.30
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine.	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1½	1.90
Pork & Beans, plain, 1½	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	½s 1.15
Hachis de Corned Beef	1s 3.45
Hachis de Corned Beef	2s. 5.45
Beefsteak et oignons	¾s. 2.90
Beefsteak et oignons	1s. 4.45
Beefsteak et oignons	2s. 8.45
Saucisse de Cambridge	1s. 4.45
Saucisses de Cambridge	2s. 8.45
Pieds de cochons sans os	½s. 2.90

Prix sujets à changements sans avis
Commandes prises par les agents
jettes à acceptation de La Maison.
(Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse.	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50

Eprouvez-vous des difficultés à vous approvisionner de certaines marchandises?

La chose est fort probable car la guerre a eu pour effet de soustraire à notre activité commerciale de nombreuses sources étrangères d'approvisionnement. Il s'ensuit que beaucoup de marchands éprouvent des difficultés multiples à se procurer des marchandises qui cependant sont réclamées impérativement par leurs clients, et de ce fait voient leur magasin négligé au profit d'autres mieux approvisionnés.

Vous pouvez remédier, dans une certaine mesure, à cet état de choses, en vous adressant à nous pour tout ce dont vous avez besoin et que vous ne pouvez vous procurer au pays.

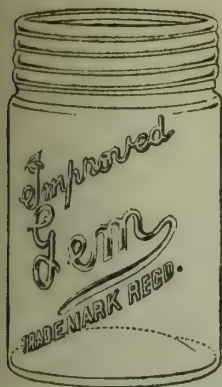
Nous agissons comme acheteurs à commission, et nous sommes en rapports avec tous les pays du monde, ce qui nous permet de vous aider à vous procurer tous articles dont vous manquez; Vêtements, Etoffe, Epicerie, Margarine, Conserves, Chaussures, Ferronneries, Nouveautés, Papeterie, Produits Pharmaceutiques ou autres.

Notre situation exceptionnelle et nos relations étendues nous mettent en mesure de répondre à vos besoins à des conditions de prix très avantageuses.

Ecrivez-nous en français si vous le désirez, et confiez-nous vos difficultés d'achat, nous saurons y remédier.

York Mercantile Co.
21 Park Row,
NEW YORK CITY

Savoir acheter est un gros
élément de succès en affaires.
Nous pouvons vous y aider.



Faits au Canada



N'attendez pas la saison des conserves pour commander vos **BOCAUX**

Maintenant que le printemps est revenu, la saison des conserves de légumes et fruits arrivera bien vite et il s'ensuivra une grosse demande pour **BOCAUX**.

Etes-vous prêt à répondre à cette demande?

La grosse campagne faite en faveur de la conservation des aliments aura pour effet immédiat de stimuler la mise en conserve de tout le surplus de fruits et légumes que nous apporte l'été, et l'on ne saurait trop recommander aux marchands de se prémunir de **BOCAUX** pour loger cette mise en conserve intensive.

Une compagnie canadienne fabrique tout ce qui peut se faire en fait de **BOCAUX** comme formes et contenances. Demandez des renseignements à votre fournisseur, à ce sujet.

Annnonce de la Dominion Glass Co., Limited.



Faits au Canada



Lorsque
vous êtes très
occupée un samedi
soir, de quoi aimeriez-
vous plutôt faire usage:
D'une explication ou de
Gold Dust?



FAIT AU CANAD.

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.



Les Aliments Préparés de CLARK

Vous assurent de la
PREMIERE QUALITE

Fèves au Lard de Clark

Beefsteak et Oignons
Saucisse Cambridge
Corned Beef
Roast Beef
English Brawn
Pâtés de viandes
Corned beef haché
Viandes en tranches
Soupes (assortiment complet)
Viandes en pots
Boeuf fumé en tranches
Spaghetti avec tomates
Sauce et fromage
Langue, jambon et veau
Fluid Beef Cordial
Beurre de peanut
Etc., etc., etc.

*De Bonnes Affaires sont
toujours le résultat de
la Qualité*

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No. 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléphone. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de
confiance; tous
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constamment en demande,
ce sont les modèles
des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

La Saucisse DIONNE

au

PORC FRAIS

est

La Meilleure

Tenez-la en stock et ayez des
clients satisfaits

Dionne Sausage Co.
287 rue Adam, Maisonneuve
TEL. LASALLE 92

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINERALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Charbon

ANTHRACITE ET BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie
d'eau à tous endroits de la
province de Québec.

George Hall Coal Co. of Canada, Limited

26 rue St-Pierre, Montréal

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seule-
ment.
Emballé com-
me suit:

Caisnes de 96
paquets de 5

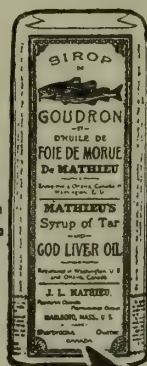
cents \$3.45
Caisse de 60 paquets de 1 livre \$3.45
120 de 1/2 livre 3.55
30 de 1 livre 3.55
et 60 paquets mélangés, 1/2 livre 3.55

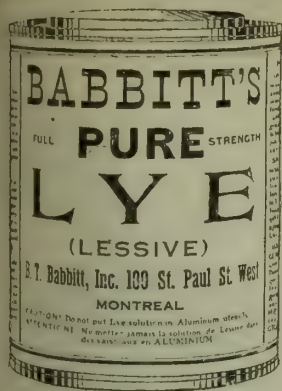
SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop. SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.





Economie en temps de guerre LESSIVE PURE BABBITT pour faire le savon

Combinée avec des corps gras et des graisses de rebut, la Lessive Babbitt fait un excellent savon, à un coût dérisoire. Mode d'emploi sur chaque boîte.
La Lessive concentrée la plus forte et la plus pure dans un fer-blanc commode, à couvercle breveté—Rapporte à l'épicier un bénéfice intéressant.— Se vend \$4.50 la caisse de 4 douzaines.

Wm. H. DUNN Limited.

Dépositaires - Montréal

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . . 1.50

Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz. . .
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2 1/2 lbs. 8.30
1/2 doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. { à la
1 doz. de 12 oz. cse
1 doz. de 16 oz. 9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse
4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses . . . 5.35
5 caisses ou plus 5.30
Soda "Magic"
la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 3.95
5 caisses . . . 3.90
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . . 4.35
5 caisses . . . 4.25
Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque . . . 4.90
Barils de 400 livres, par baril . . 13.90
Crème de Tartre "Gillett"

1/4 lb. ppts. papier. La doz. (4 doz. à la caisse) 2.80
1/2 lb. paquets de papier (4 doz. à la caisse) 5.45
1/2 lb. Caisnes avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse) 6.00
Par Caisse

2 doz ppts. 1/2 lb. }
4 doz. ppts. 1/4 lb. } Assortis, 22.15
5 lbs. canistres carrées (1/2 douz. la lb. dans la caisse) . . . 0.95
10 lbs. caisses en bois . . . 0.89
25 lbs. seaux en bois . . . 0.89
100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84
360 lbs. en barillets . . . 0.83

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco
dans Qué-
et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. . . . 0.12
Seaux en bois, 50 liv. . . . 0.11 1/2
Caisnes en bois, 50 liv. . . . 0.10 1/2
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13 1/2
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10 1/2
Barils 400 livres 0.10 1/2

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09 1/2
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10 1/2
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) 0.11
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.12 1/2
— (36 liv.)
boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12 1/2
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.10 1/2
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.25
Celluloid
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50

Empois de cuisine.
W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . 0.11
Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres). 0.10
Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., ¼ c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.

Par caisse
Jarres parfaitement cachetées, 3
livres, 1 douz., en caisse . 4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cal-
se 4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
— 10 liv., ¼ doz. en caisse . 4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres . . 0.07
Demi-Baril, environ 350 livres... 0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
— — 3 gals., 38½ liv., cha-
que 3.25
— — 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25

**Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.**

Par caisse
Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une
anse en fil de fer.)
Fret payé pour 5 caisses de sirop ou

250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois
jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'On-
tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.
Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

BORDEN MILK CO., LIMITED MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.



LAIT CONDENSE

La caisse
Marque Eagle, 48
boîtes 8.75
— Reindeer, 48
boîtes 8.45
— Silver Cow,
48 boîtes 7.90
— "Gold Seal"
et "Purity", 48
boîtes 7.75
Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 7.75
— "Challenge", "Clover", 48
boîtes 7.25



Lait Evaporé
Marques St-Charles,
Jersey, Peerless,
"Hotel", 24 boîtes . . . 6.40
"Tail", 48 boîtes . . . 6.50
"Family", 48 boîtes . . 5.50
"Small", 48 boîtes . . . 2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24
boîtes 5.75

— "Petite", 48 boîtes . 8.00
— Regal, 24 boîtes 8.40
Cacao Marque Reindeer —
24 grandes boîtes 5.75
— Marque Reindeer, petites boi-
tes 6.00

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé
jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus
sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

	La lb.
Macaroni "Bertrand"	manquant
Vermicelle	—
Spaghetti	—
Alphabets	—
Nouilles	—
Coquilles	—
Petites Pâtes	—

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

	La doz.
1 oz. Plates Triple Concentré . . .	1.00
2 oz. — — — — —	1.00
2 oz. Carrées — — — — —	2.30
4 oz. — — — — —	4.00
8 oz. — — — — —	7.50
16 oz. — — — — —	14.00
2 oz. Rondes Quintessences . . .	2.40
2½ oz. — — — — —	2.70
5 oz. — — — — —	4.40
8 oz. — — — — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences . . .	8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.30
4 oz. — — — — —	2.10
8 oz. — — — — —	2.80
16 oz. — — — — —	7.20

CHAPEAUX POUR HOMMES

**Nous achetons les
vieux stocks**

**LIQUIDEZ VOTRE STOCK
DE VIEUX CHAPEAUX**

**Nous achetons comptant
toutes sortes de chapeaux
MOU, de DUVET et de
LAINE.**

**Aussi les DURS, dans tou-
tes les proportions.**

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

DUBRULE MFG, CO. Limited
164 rue McGill, MONTREAL

Confiance et Coopération

Pour gagner la confiance des marchands-détaillants en vos marchandises, il faut vous assurer leur coopération en leur vendant et quantité d'annonce coûteuse est employée dans ce but.

Les Capsules Anchor, sur des produits convenablement mis en conserves, vous aideront à gagner cette confiance sans beaucoup dépenser.

Les Capsules Anchor ne transforment pas des marchandises de qualité inférieure en marchandises de premier ordre, pas plus qu'elles ne tiendront place du soin et de la propreté dans leur préparation. Les Capsules Anchor conserveront indéfiniment les produits convenablement préparés, sous quelque climat que ce soit, et dans les pires conditions. Elles apportent les produits au détaillant dans leur plus parfaite condition et celui-ci sait qu'ils sont toujours vendables au prix régulier et qu'ils donnent satisfaction aux clients.

Ecrivez pour plus amples informations et catalogues concernant nos différents types de capsules et nos machines à sceller.

Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

**MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX**




**50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)**

2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95	Poudre Limonade "Mesina" Jonas	AGENCES
4 oz. — — — 1.75	Petites boîtes, 3 douzaines par caisse	AGENCES
8 oz. — — — 3.25	à \$15.00 la grosse.	LAPORTE, MAR,
16 oz. — — — 5.75	Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,	TIN LIMITEE
2 oz. Plates Solubles0.95	à \$36.00 la grosse.	
4 oz. — — —1.75	Sauce Worcestershire 15.00	
8 oz. — — —3.25	"Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse,	
16 oz. — — —5.75	3 douzaines par caisse.	
1 oz. London 0.65	L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,	
2 oz. — — —0.95	Montréal.	
Extraits à la livre, de . . \$1.25 à \$4.00	" PRIMUS "	
— au gallon, de8.00 à 24.00	Thé Noir Ceylan. et Indien	
Mêmes prix pour les extraits de tous		
fruits.		
Vernis à chaussures. La douz.		
Marque Froment, manquant.		
Marque Jonas, manquant.		
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau.		
\$2.50.		
Moutarde Française "Jonas" La gr.		
Pony 2 doz. à la caisse 15.00		
Small 2 — — — 12.00		
Medium 2 — — — 18.00		
Large 2 — — — manquant		
Tumblers 2 — — — manquant		
Mugs 2 — — — manquant		
Nugget 2 — — — manquant		
Athenian 2 — — — manquant		
Gold Band Tu 2 — — — manquant		
No. 64 Jars 1 — — — manquant		
No. 65 Jars 1 — — — 30.00		
No. 66 Jars 1 — — — 36.00		
No. 67 Jars 1 — — — manquant		
No. 68 Jars 1 — — — manquant		
No. 69 Jars 1 — — — manquant		
Molasse Jugs 1 — — — manquant		
Jarres, ¼ gal. 1 — — — manquant		
Jarres, ½ gal. 1 — — — manquant		
Pts Perfect Seal, 1 doz. à \$33.00 par		
grosse.		
Qrts. Perfect Seal, 1 doz. à \$45.00 par		
grosse.		

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-	
vre, c-s 30 livres, la livre0.45	
— — — ½ livre, c-s 30	
livres, la livre0.45	
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre0.46	
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,	
c-s 30 livres, la livre0.52	
— — — ½ livre, c-s 30	
livres, la livre0.52	
— — — ¼ livre, c-s 29	
livres, la livre0.53	
"PRIMUS"	
Thé Vert Naturel, non coloré	
Etiquette Rouge, paquets de 1 li-	
vre, c-s 30 livres, la livre0.45	
— — — ½ livre, c-s 30	
livres, la livre0.45	
— — — ¼ livre, c-s	
29¼ livres, la livre0.46	
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,	
c-s 30 livres, la livre0.52	
— — — ½ livre, c-s 30	
livres, la livre0.52	
— — — ¼ livre, c-s 29	

Eau de Vichy	
Admirable crown. . 50 Btles. 8.50 c-s	
Neptune 50 Btles . . . 9.50 c-s	
Limonade de Vichy	
La Savoureuse . . . 50 Btles 12.50 c-s	
100½ Btles 15.00 c-s	
Eau Minérale Naturelle	
Ginger Ale et Soda Importés	
Ginger Ale Trayder's—	
c-s doz., chop. 1.50 doz. (cou-	
Extrait de Malt.	
Miller de Milwaukee, cs 2 doz. 4.25 c-s	
— — Brl. 8 doz. 16.20 brl.	
Lager Beer	
Miller's High Life, Baril 10 doz.,	
17.00 Brl.	
Bière Anglaise de Bass doz.	
— — c-s 10 doz. . . . ¼ Btles 2.00	
Thé du Japon	
Marque Victoria, c-s 80 livres . . 0.33	
Thés Noirs	
Marque Princess, tins de 30 et 50 lbs 52	
Marque Victoria, tins de 30 et 50 lbs 54	



CASCO 2¾ CLYDE 2½

FAUX-COLS ARROW

Donnant une élégante apparence demi-militaire. S'ajustant bien et possédant un ample espace pour le noeud de la cravate.

CLUETT, PEABODY & CO., INC. Fabricants, MONTREAL

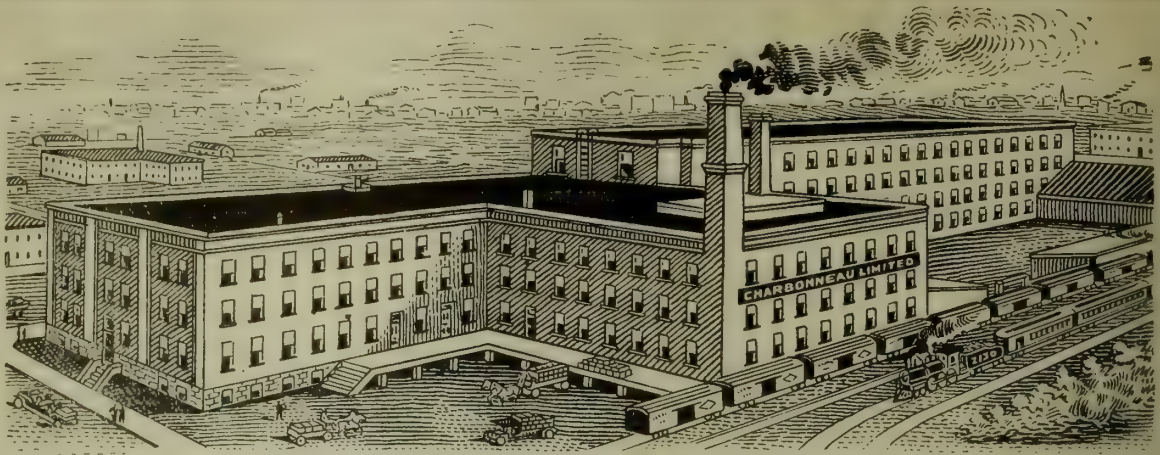
Economie d'argent
Economie de temps
Economie de gâchis
Meilleure que des oeufs

Poudre d'Oeufs POPULAIRE'S

Bons profits
Ventes assurées
Clients satisfaits
Pas de perte

La COMPAGNIE IMPERIALE, Enregistrée

645 rue St. Valier. - Québec (P.Q.)



La Manufacture des Produits de Qualité de Charbonneau

Vous devriez
vendre le

Bloc Double de Sucre à la Crème

C'est une ligne à recommander. Sa qualité vous vaudra des ventes renouvelées et de bons profits. Approvisionnez-vous-en chez votre distributeur ou en écrivant directement à

CHARBONNEAU, LIMITEE

MANUFACTURIERS DE BISCUITS ET CONFISERIES, RAFFINEURS DE SIROP

330 RUE NICOLET,

MONTREAL

Distributeurs: Robt. Gillespie Co., Winnipeg et Vancouver. C. Morris & Co., Bâtisse du C. P. R., Toronto. Boivin & Grenier, Québec.

*La qualité qu'il est avantageux
de vendre*

Les Aliments Marins de la MARQUE BRUNSWICK



ont établi depuis longtemps une enviable réputation de qualité supérieure et de garantie de satisfaction.

La chose n'est pas surprenante, si l'on considère le soin scrupuleux et l'attention apportés au choix, à la préparation et à la mise en boîtes du poisson.

Jetez un coup d'oeil sur la liste ci-dessous et voyez de quelles lignes vous avez besoin. Nous recommandons particulièrement nos Harengs Saur—conserves nouvelles, avec une saveur et une qualité délicieuses. 4 douzaines de No 1, à la caisse.

¼ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

¼ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 }
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés }

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 19 avril 1918

Vol. XXXI—No 16

Où Commence l'Accaparement chez le Commerçant

Nous donnons d'autre part le nouveau règlement de la Commission des Vivres restreignant les quantités de produits alimentaires que peuvent tenir en stock les marchands-détaillants; et sans vouloir discuter les ordres du gouvernement qui demeurent souverains dans les circonstances actuelles, nous allons prendre l'idée de la loi qui est de prévenir l'accaparement et considérer en quoi consiste réellement ce délit, et si la loi n'a pas une portée plus grande que son intention.

D'après Larousse, "accaparer" signifie: amasser "par spéculation" une denrée quelconque, "en grande quantité, pour en produire la rareté" et la revendre ensuite fort cher.

Voilà qui est très net!

D'une façon générale, l'esprit de cette définition est bien celui admis par nos fonctionnaires spéciaux, chargés de la répression de l'accaparement et les juges chargés d'appliquer la loi; mais dans une foule de circonstances cependant, il n'en est pas ainsi.

Nous voulons rappeler ici qu'un exemple typique, celui des beurres et oeufs conservés dans des établissements frigorifiques, opération normale en toute circonstance et dans tous les pays du monde en progrès et qui n'a pas pour but de produire la raréfaction de ces denrées, mais bien d'agir en prévision de l'insuffisance qui doit se produire pendant l'hiver et d'en diminuer l'effet.

Or, un moment on parla de poursuivre les industriels se livrant à cette opération du frigorifiage (qui est, nous le répétons, l'un des progrès les plus intéressants pour l'alimentation générale, qui aient été acquis depuis quelques années), comme de véritables malfaiteurs!

Aujourd'hui, nous voyons dénoncer comme accapareurs et quelquefois même condamner comme tels, des commerçants divers, dont un certain nombre n'ont réellement fait que de se pourvoir normalement, des pro-

duits nécessaires à leur clientèle habituelle, pour une durée déterminée.

Une question donc se pose, question assez angoissante pour tous nos confrères:

Où commence le délit d'accaparement et comment est-il possible de le déterminer?

C'est ce que nous allons examiner.

* * *

Le délit d'accaparement, pour être nettement déterminé, doit consister en une action tentant de produire ou produisant "la raréfaction des denrées," soit d'une façon générale, soit dans une région déterminée, par l'achat et la constitution de stocks de marchandises, "en quantités notoirement excessives" pour les besoins normaux de la clientèle des commerçants pendant une période également normale.

Dans le commerce de l'épicerie, en temps normal toujours et dans les départements surtout, la majorité de nos confrères — de nos confrères sérieux et prévoyants — faisaient provision de leurs principaux articles, assez généralement "pour la durée d'une campagne," lorsque leurs moyens le leur permettaient naturellement.

Ainsi, il était de coutume courante de se pourvoir de fruits secs, de légumes secs, de conserves, etc., au commencement de l'automne pour toute la saison d'hiver et, lorsque certains produits devaient être acquis en surplus, ils étaient considérés comme produits de "réassortiment."

Pour les autres produits: café, pâtes alimentaires, huiles diverses, etc., etc... la coutume a toujours été de se pourvoir pour plusieurs mois au moins, lorsque cela est possible s'entend.

Or, vu les difficultés de se pourvoir de marchandises à l'heure actuelle, et surtout de les transporter, vu les retards et les pertes qui résultent de cette opération, n'est-il pas sage, pour tout commerçant désireux de



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



pourvoir sa clientèle, du moment où les besoins se font sentir, de prendre les dispositions utiles, pour posséder le stock raisonnable à cet effet?

Et bien, il paraît qu'il n'en est plus ainsi: la simple prévoyance, qui a toujours été considérée comme une vertu non seulement commerciale, mais en toutes circonstances, deviendrait un crime, et la négligence et le je m'en fichisme deviendraient, au contraire, désormais des vertus!

Il existe réellement certains commerçants nouveau style surtout, qui ont pu réunir des stocks importants et injustifiés de certains produits cachés à tous les regards, opération qui était susceptible d'avoir pour effet de raréfier réellement la marchandise et d'en augmenter la valeur.

Nous ne voyons aucun inconvénient à ce que l'on sévisse contre ceux-là, au contraire; cependant, on doit aussi considérer que certaines denrées, qui eussent dû être mises sur le marché, sont restées chez le producteur et que cela est une des causes profondes de la cherté de la vie.

En tous cas, la lutte à laquelle on se livre à l'heure actuelle, dans certains milieux gouvernementaux, contre le commerce est peut-être un peu outrée, puisqu'elle tend à ruiner les familles de bons Canadiens et souvent de héros qui se battent depuis de longs mois, et puisqu'elle est absolument contraire aux intérêts du pays.

Une fois pour toutes, il s'agit de savoir si le commerce loyal, tel qu'il est généralement pratiqué et qui est l'une des forces de la Nation, n'est pas devenu, dans l'esprit d'un certain nombre de fonctionnaires et de gouvernants, une profession interlope?

Il faudra voir!

LE GASPILLAGE CONSIDERE DORENEVANT COMME DELIT SERA LOURDEMENT PENALISE

À l'avenir, le gaspillage voulu de vivres ou de produits alimentaires sera illégal, et le coupable sera passible d'une lourde amende ou d'un emprisonnement. Il en sera de même dans le cas de gaspillage de vivres résultant de négligence ou d'accumulation de produits alimentaires dans les entrepôts mal aménagés. Cette décision est le résultat d'un Ordre de la Commission des Vivres du Canada. D'après cet Ordre, le simple citoyen est rendu responsable de tout gaspillage qui résulte d'une accumulation de vivres quelconque dans un entrepôt impropre à la conservation de vivres, soit dans un entrepôt, soit dans un restaurant, un hôtel ou un café ou un magasin, il est de son devoir de porter la chose à la connaissance des autorités municipales. Dans un temps comme celui que nous traversons, alors que la rareté des vivres est si grande dans le monde entier, et où les prix sont si élevés, même en Canada, où l'abondance devrait pratiquement exister, c'est un devoir pour chaque citoyen de voir à ce que la loi soit obéie au sujet du gaspillage des vivres, non seulement dans les établissements publics, mais encore à la maison.

Le gouvernement a pourvu à de lourdes amendes qui seront imposées à ceux qui se rendront coupables de gaspillage des vivres, de même qu'il a donné aux autorités municipales, le pouvoir d'intenter des procédures légales contre ceux qui violent la loi. Ainsi, si un inspecteur sanitaire d'une municipalité, ou un autre officier municipal découvre qu'il se commet du gaspillage de vivres dans un entrepôt ou autre établissement, et qu'il porte la cause à la connaissance d'un magistrat ou d'un juge de paix, et si le délinquant est mis à l'a-

mende, la moitié de l'amende est versée au fonds municipal. Il en sera de même dans le cas d'un officier provincial quand une amende aura été imposée. Les amendes qu'on impose sont particulièrement lourdes, variant de \$100.00 à \$1,000.00, à défaut de quoi il y aura emprisonnement jusqu'à trois mois. Dans le cas où il sera prouvé que le gaspillage a été voulu ou qu'il a été le résultat d'une flagrante négligence, on pourra imposer l'amende de même que l'emprisonnement à la fois.

D'autre part, dans le cas où les autorités locales apprendraient qu'il existe quelque part un approvisionnement de vivres qu'on pourrait sauver d'une détérioration en les mettant sur le marché, tout ce qu'on a à faire est d'en prévenir la Commission des Vivres du Canada. D'un autre côté, la Commission se réserve le droit d'avertir les personnes qui risquent de faire du gaspillage de vivres, de vendre ces vivres, et dans le cas où ces personnes refuseraient de se rendre à ces instructions, la Commission pourra saisir les vivres et les mettre sur le marché.

LA CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTREAL ET LA PENURIE DE FER-BLANC

À propos de la pénurie de fer-blanc, la Chambre de Commerce du District de Montréal, après étude de la question, a passé la résolution suivante:

Considérant que, du fait de l'embargo déclaré par le gouvernement britannique et par le gouvernement des Etats-Unis, il y a au Canada pénurie de grand fer-blanc pour la fabrication des bidons à lait et autres accessoires.

Considérant qu'il est impossible de remplacer, pour ces fins, ce fer-blanc par une autre matière;

Considérant qu'il est indispensable, pour assurer le ravitaillement de la population civile du Canada et des pays alliés ainsi que du corps expéditionnaire canadien, que le Canada ait le grand fer-blanc requis pour les fins de la production maximum du lait, du beurre et du fromage;

La commission de la quincaillerie et des métaux recommande à la Chambre de Commerce du district de Montréal de prier sir George Foster, ministre du Commerce et de l'Industrie, de vouloir bien:

a) Prendre tous les moyens possibles en vue d'obtenir du gouvernement britannique qu'il autorise les manufacturiers anglais à expédier la totalité ou une partie, au moins, du grand fer-blanc commandé par des importateurs canadiens pour les besoins de l'industrie laitière ou d'autres industries essentielles.

b) Appuyer auprès du "United States War Trade Board", à Washington, les demandes de permis des importateurs et manufacturiers canadiens qui désirent obtenir des Etats-Unis du grand fer-blanc pour les besoins de l'industrie laitière ou d'autres industries essentielles.

UN BON PLACEMENT

Parmi les bons placements qui s'offrent à la bourse du petit capitaliste, on peut citer celui des obligations à 6 pour cent de la Commission des Ecoles Catholiques de Montréal. Cette émission de \$2,500,000 est répartie en \$1,500,000 d'obligations payables en or dans cinq ans, et en \$1,000,000 de bons du Trésor, payables en or dans cinq ans, avec intérêt payable semi-annuellement. Le capital et l'intérêt de ces obligations sont garantis par la propriété immobilière de tous les citoyens catholiques de Montréal.

Une Chose Indispensable dans le Commerce de Détail

“Le Prix Courant” a toujours en pour programme de soutenir le commerce de détail dont il apprécie hautement le rôle d’actif répartiteur des marchandises et d’élément nécessaire à la prospérité nationale. Chaque fois que l’occasion s’en présente, nous nous efforçons, dans ces colonnes, de fournir aux détaillants de nouvelles armes leur permettant de lutter contre la concurrence en général, et notamment celle des grands magasins ou maisons à succursales multiples. Nous nous efforçons aussi d’indiquer les méthodes modernes susceptibles d’être employées par le commerce de détail, avec le minimum de complications, de frais, et le maximum de rendement.

Mais si nous sommes des conseillers dévoués, nous sommes également, en tant que consommateurs, des clients. C’est à ce titre que nous nous adressons, aujourd’hui, aux détaillants, pour leur signaler quelques périls, et leur rappeler en même temps quelques moyens très simples, à la portée de tous, pour développer leurs affaires.

Nous leur donnons, ici, le reflet des observations, des réflexions qui se font, dans l’esprit de l’acheteur, de l’autre côté du comptoir.

Mais avant de le faire, soyons, pour un instant, patients et essayons de vous vendre un article facile à stocker, pas cher, pas encombrant, de vente assurée, quel que soit votre négoce. Quel est, me direz-vous, cet article bon pour tous et partout?

Nous l’avons déjà recommandé: c’est le “sourire”, c’est l’“amabilité.” On ne saurait, en effet, trop insister sur l’importance du facteur amabilité dans les transactions commerciales, et, pourtant, chez bien des détaillants sa valeur est totalement méconnue.

Dans une petite localité, entrez dans un petit magasin: Personne; vous verrez, dans l’arrière-boutique, se lever péniblement pour recevoir l’intrus, un être,— le sexe ici importe peu — s’avançant d’un air menaçant, vers vous qui avez osé troubler sa quiétude, demander d’un ton rogue ce qu’il vous faut. Vous répondez en indiquant l’objet de votre désir; qu’il s’agisse, par exemple, d’un article de nouveautés ou d’un produit de notoriété secondaire, on vous répondra immédiatement que cela n’existe pas, ou que, si cela existe, on n’en a pas entendu parler, que cela ne se porte plus, parade bientôt suivie d’une contre-offensive dans laquelle on essaie de vous vendre des harengs, lorsque vous voulez des sardines, de la pommade Machin lorsque vous voulez de l’élixir Chose, et du calicot blanc lorsque vous voulez de la soie noire. Selon votre tempérament ou vos besoins, vous vous laissez faire, ou vous partez en exprimant vos regrets de n’avoir pas trouvé ce qu’il vous fallait. Petite lâcheté ou énergie sont aussi mal récompensées l’une que l’autre. Dans le premier cas, vous vous êtes fait “coller” une marchandise trop chère ou inutile, et on a l’air de vous faire une grande grâce en voulant bien vous rendre la

monnaie de votre pièce. Dans le second, vous battez en retraite suivi d’un grognement dont vous distingueriez: “Quelle idée.... déranger les gens pour rien!” “sait pas ce qu’il veut... (alors que précisément vous savez trop bien ce que vous voulez)” “... si pas content ... aller se promener” et autres aménités!

Et pourtant, qu’il s’agisse d’un important magasin ou d’une humble échoppe, bien malin le devin qui saura si le client inconnu qui entre, fera un achat minuscule ou apportera sinon la fortune, tout au moins une belle commande.

L’amabilité est donc nécessaire du commencement à la fin de la vente, “même et surtout si cette vente n’a lieu,” pour une raison quelconque.

Si l’on pouvait mettre les affaires immédiates ou différées qu’un caractère désagréable a fait manquer, en balance avec les pertes commerciales causées par des mauvaises saisons, des achats peu judicieux, des mauvais paiements, on verrait vite que si ces dernières causes d’insuccès atteignent des millions, le manque d’amabilité a fait perdre des milliards. Il faut souvent si peu de choses pour mécontenter — à tort ou à raison — celui qui vous fait vivre: le consommateur! Un cor-donnier devise avec sa femme sur le pas de sa porte, passe une dame du voisinage avec un petit chien: “Oh! le sale roquet!” s’exclame le marchand. La propriétaire du chien entend, regarde la boutique; vous pouvez être sûr qu’elle n’y mettra jamais plus les pieds. Elle y avait fait quelques achats, elle aurait pu en faire pour ses enfants et son entourage, c’est au bas mot, une perte de \$60.00 à \$80.00 par an que ce maladroit commerçant a faite, alors qu’en disant, même sans le penser: “Oh! le joli toutou”, cette cliente lui aurait été acquise.

Minuscule incident pris au hasard, mais symptomatique, car il se reproduit bien souvent sous une forme ou sous une autre.

Il est malheureux, en effet, que le cours du sourire, ne puisse être établi, car il vaut toujours plus que le pair.

Si la mauvaise humeur a un effet déplorable sur l’acheteur, il est encore une habitude qui l’énervé au plus haut point: celle de vouloir toujours lui vendre une marchandise autre que celle qu’il désire. Allez dans un magasin de chaussures, on n’a jamais le modèle, exactement semblable à celui figurant à l’étalage, qui vous a plu et décidé votre entrée dans le magasin; vous voulez des bouts carrés, on vous répond que ce n’est plus la mode, on tentera de vous persuader que la chaussure que vous essayez, et qui vous gêne, est trop large. Vous vous laissez convaincre: quinze jours après, vous avez un cor de plus, et le marchand de chaussures un client de moins.

Entrez dans une épicerie, et au lieu de la marque sérieuse dont vous connaissez, sinon la perfection, tout

Le destructeur de mouches non vénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

**Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année**

 **Tanglefoot** 

au moins la régularité de qualité, vous en sortez souvent avec une boîte de sardines qui, ouverte, vous découvrira des petits poisons blancs nageant dans de l'huile à graisser.

Si nous pouvons concrétiser ainsi notre pensée, nous dirons que, "pour un détaillant, la crainte de la substitution est le commencement de la sagesse"; car si, pour un commerçant de la vieille école liquider très cher, à des naïfs, ses laissés pour compte, ses rossignols, semble le comble de l'habileté en l'art de vendre, le consommateur n'est pas toujours dupe, et il se venge à sa manière. D'abord, en n'allant plus se servir chez le fournisseur le plus consciencieux, et ensuite en lui faisant une réclame à l'envers, d'autant plus efficace que le mécontent a payé de son bel argent le droit de la faire.

Evidemment, l'amabilité et la loyauté dans les transactions ne suffisent pas, il faut de bonnes marchandises à de bons prix; mais à installation et à produits égaux, deux détaillants, dont l'un est aimable et l'autre grognon, atteignent des chiffres d'affaires très différents. Ce n'est là ni une question de pas de porte, ni une question d'achats avantageux, c'est affaire de psychologie commerciale.

On n'insistera jamais assez sur ce point. Que votre devise soit donc: "Le sourire, encore le sourire, toujours le sourire!" — Cet article a été emprunté avec quelques modifications, à "Commerce et Industrie", qui le publia sous la signature de "Le client sérieux."

UN PRODUIT NECESSAIRE

Les insectes et les épidémies fongueuses ont beaucoup augmenté pendant les quelques dernières années, et continueront certainement ainsi dans l'avenir. En conséquence, avec le temps, le profit de ceux qui les préviendront d'une façon intelligente s'accroîtra.

Les fruits, qu'ils soient frais, séchés, ou mis en conserves ou en confitures sont un aliment d'une valeur reconnue. La production maximum des bons fruits est donc d'une très grande importance. La production des bons fruits dépend directement de l'arrosage intelligent qui permet de se débarrasser des insectes et des maladies qu'ils causent.

Les propriétaires de vergers commerciaux ont depuis longtemps reconnu l'importance de l'arrosage, mais il y a encore de nombreux propriétaires de petits vergers qui ne la connaissent pas ou qui ne se sont pas souciés d'en faire usage. On reconnaît généralement cette négligence quand les fruits tombent en grand nombre sous l'effet du vent, et quand ceux qui restent sur l'arbre sont inférieurs.

Aucun des soins que l'expérience fait donner aux vergers ne rapporte d'aussi haut pourcentage de profits que l'arrosage, et cela accroît la valeur du produit plusieurs fois cent pour cent. Tout producteur de fruits, petit ou grand, peut facilement sauver ses fruits des insectes et des maladies et ainsi ajouter matériellement aux ressources alimentaires de la nation.

L'arrosage est maintenant reconnu par les producteurs les plus progressifs, comme une forme d'assurance à très bon marché, non seulement parce que cela protège le fruit pendant sa croissance, mais aussi parce que cela assure sa conservation dans les entrepôts.

Le "Calcarsen" est un produit d'arrosage qui donne d'excellents résultats, lorsqu'on s'en sert comme il faut.

L'arrosage avec le "Calcarsen" coûte moins cher qu'au vert de Paris ou à l'arséniate de plomb.

L'arrosage avec le Calcarsen assure la bonne santé du feuillage et garde les feuilles tard, l'automne. La floraison du printemps sur les arbres fruitiers dépend en grande partie de l'époque tardive à laquelle l'arbre a perdu ses feuilles.

Arrosage pour les insectes et les maladies des vignes

Les insectes et les maladies des vignes peuvent être contrôlés et une bonne récolte pratiquement assurée si un arrosage régulier est employé. Les propriétaires de petits vignobles n'apprécient pas suffisamment le fait que par la dépense d'un peu de temps et d'argent, une grande proportion des fruits peut être sauvée, dédommageant plusieurs fois le trouble encouru pour les protéger.

L'horaire suivant d'arrosage est recommandé: —

"Première application." — Une semaine environ avant la floraison, ou quand les pousses ont douze à dix-pouces de long, arrosez avec le Calcarsen.

"Deuxième application." — Après la chute des fleurs.

"Troisième Application." — Environ deux semaines plus tard.

Pour détruire les poux dirigez l'arrosage contre la surface inférieure des feuilles. On détruit les vers des grappes en les arrosant abondamment.

Directions pour se servir du "Calcarsen"

Prenez la quantité requise de Calcarsen et mettez-la dans un récipient de pierre ou en bois. Arrosez d'eau bouillante, agitez jusqu'à consistance d'une crème épaisse, couvrez et laissez reposer pendant une couple d'heures avant de l'ajouter au réservoir d'arrosage.

Pour les arbres fruitiers employez une livre de Calcarsen dans 40 gallons d'eau.

Pour obtenir un résultat absolument satisfaisant, se servir d'un bec étroit et d'une pression d'au moins 200 livres. Suivez chaque tige séparément et arrosez-la sous tous les angles.

Pour les pommes de terre et autres produits du jardin employez 1 à 1½ lb. de Calcarsen dans 40 gallons d'eau.

C'est maintenant l'époque de placer vos ordres pour votre provision de l'été prochain. Les produits chimiques deviennent de plus en plus rares et les prix montent sans cesse. Les ordres placés maintenant vous aideront à garantir une prompt livraison.

LA FABRICATION DE LA COLLE AUX ETATS-UNIS

A la neuvième réunion annuelle de "l'American Institute of Chemical Engineers" M. Lowenstein, de Chicago, a présenté une note sur: l'outillage employé dans la fabrication de la colle aux Etats-Unis, et dans laquelle il a déclaré que la majorité des améliorations ont eu pour objet: le refroidissement, le découpage et l'étirage.

Mais ce que l'on cherchait, c'était de pouvoir obtenir une méthode continue pour refroidir, couper et étirer le produit, sans l'aide de la main-d'oeuvre. M. Lowenstein a décrit une méthode brevetée et maintenant employée par de grands fabricants tournant cette difficulté, par l'emploi d'une machine qui refroidit le produit au moyen d'un courant d'air continu; qui l'étire sur une courroie sans fin; et enfin, qui coupe automatiquement la gélatine ou la colle en tranches plus ou moins épaisses suivant qu'on le désire.

L'INVENTION DES CONSERVES ALIMENTAIRES

Personne n'ignore que c'est Appert qui inventa les conserves alimentaires; mais peut-être ignore-t-on de quelle manière il a été amené à réaliser l'important procédé industriel qui porte son nom, et sur quel principe scientifique ce procédé est basé. Il est donc utile de le rappeler et d'en faire ressortir la portée économique et industrielle.

Au commencement du siècle dernier, les marins n'avaient guère à leur disposition, pour leur nourriture, en mer, que des viandes salées qui offraient de graves inconvénients, entre autres, celui d'engendrer le scorbut; aussi, dès 1809, le Ministère de la Marine française, désireux de procurer aux marins de l'Etat une nourriture plus hygiénique, offrit 12,000 francs à l'inventeur qui indiquerait un procédé de conservation nouveau et qui serait jugé le meilleur parmi ceux qui seraient présentés.

Il y eut un certain nombre de concurrents; mais pour la plupart, le procédé qu'ils proposèrent consistait en une addition de produits chimiques ayant une influence plus ou moins marquée sur la qualité des substances conservées.

Le procédé Appert, au contraire, consistait à conserver toutes les substances à l'état frais, en les enfermant dans des vases hermétiquement clos, et en soumettant plusieurs heures au bain-marie, c'est-à-dire en les mettant dans l'eau bouillante.

Les résultats furent si satisfaisants que le prix de 12,000 francs fut à l'unanimité décerné à Appert. On fut émerveillé du procédé qui permettait de transporter à bord et de conserver pendant les plus longs voyages, en faisant plusieurs fois le tour du monde, les substances alimentaires exportées de France, qui gardaient leur bon goût et leurs qualités nutritives, qui n'avaient ni sel, ni produits chimiques et qui se maintenaient toujours à l'état frais.

Le nom de conserves fut dès lors réservé aux produits alimentaires conservés par ce procédé; et c'est pour en entreprendre la fabrication que la Maison Appert fut fondée en 1812.

Toutefois, cette industrie mit encore un certain temps à prendre un grand essor. L'idée était bien trouvée, mais elle demandait à être complétée; les ferments n'étaient souvent qu'endormis, et il arrivait qu'au bout d'un temps plus ou moins long ils reprenaient leur marche envahissante et destructive; de là des chargements entiers de conserves qui venaient à se corrompre sous l'influence de la chaleur des tropiques, ou même à des températures moins élevées; de là de cruels mécomptes qui attristèrent les dernières années de la vie de l'inventeur, qui mourut en 1841.

On chercha à perfectionner le procédé, et comme il arrive presque toujours, on s'écarta de l'idée première à force de faire des modifications; on s'en prit au fer-blanc, à la soudure, aux ouvriers eux-mêmes, à la fumée du tabac, etc.

Ce fut R. Chevallier-Appert, qui, en 1852, reprit les travaux d'Appert, dont il était le successeur, et qui, s'appuyant sur l'idée première, la perfectionna. Il imagina d'employer l'autoclave qui, jusque-là n'avait servi qu'à de tous autres usages, tout à fait en dehors de l'alimentation, et d'y introduire les conserves en surélevant la température.

Comme il fallait connaître le degré intérieur pendant l'opération, afin de ne pas compromettre la qualité, souvent très délicate, des substances à conserver, Chevallier-Appert imagina encore un manomètre.

Il n'existait encore que des manomètres pour les chaudières à vapeur qui ne mesuraient la chaleur que par vingtaine de degrés à la fois, tandis que pour les conserves alimentaires c'était par degré et quelquefois par 1/2 degré qu'il fallait mesurer la chaleur pour assurer la conservation, sans nuire à la saveur, à la fraîcheur de la substances à conserver.

C'est en 1853 que Chevallier-Appert prit un brevet, donnant ainsi une date certaine à son invention. Cette nouvelle invention, ou si l'on veut ce perfectionnement qui remplaçait l'indécision et l'incertitude par une donnée certaine, fut la source de beaucoup d'imitations et par suite de nombreux procès.

Ces derniers ne servirent qu'à conserver la nouveauté du procédé et à en attribuer le véritable mérite à son auteur, de telle sorte que tout en rendant hommage au grand inventeur Appert, et sans diminuer en rien son mérite, on est autorisé à dire que Chevallier-Appert devint, par le fait, le fondateur de cette grande industrie et qui répand aujourd'hui, ses multiples produits sur toute la surface du globe.

LA LOI DES FAILLITES

A une assemblée du comité spécial tenue, cette semaine, à Ottawa, la délégation des marchands-détailliers du Dominion, a admis les principes contenus dans la loi des faillites, telle qu'introduite à la Chambre des Communes, par W. S. Jacobs, de Montréal. Chacune des associations de la province était représentée. La délégation était conduite par MM. H. Chevrier, président de l'association du Dominion, Winnipeg, et Henry Watters, président de l'association des marchands de détail du district, Ontario-Est et Ottawa.

Cependant, les marchands, tout en croyant que la loi ainsi amendée, procurerait beaucoup d'avantages, sont cependant d'avis que ce bill favorise trop les commerçants en gros. Ils ont trouvé que les marchands de détail n'étaient pas suffisamment protégés, et ils ont suggéré des amendements à cet effet.

Proclamant ensuite que tous les professionnels et même que les fermiers devraient être régis par cette loi, ils déclarèrent que, "celle-ci ne devrait pas être limitée par aucune restriction ou confinée à aucune classe, ou encore reconnaître aucun délit, mais qu'elle devrait être assez étendue pour pouvoir embrasser toutes les classes et toutes les conditions."

L'hon. Hugh Guthrie, président du comité spécial, en réponse aux délégués, leur a dit que les amendements proposés seraient considérés sérieusement.

SUCRE D'ERABLE SUR LE MARCHÉ

Un marché considérable est ouvert au sucre et au sirop d'érable en Canada, aux Etats-Unis et en Angleterre. Les cultivateurs qui n'ont pas de marché local, feront bien de s'adresser à Montréal ou à Toronto.

FARINE DE POMMES DE TERRE

Des pommes de terre fraîchement cuites et passées dans une passoire, constituent une matière farineuse qui peut être mélangée à la farine Standard dans la préparation de la pâte. Si l'on emploie des pommes de terre qui ne sont pas fraîchement cuites, le résultat n'est pas aussi bon.

RÈGLEMENT SPÉCIFIANT LA QUANTITÉ DE PRODUITS QUE LE COMMERCE DE DETAIL A LE DROIT DE DÉTENIR

COMMISSION DES VIVRES DU CANADA

Arrêté n° 26.

4 avril 1918.

ATTENDU que par un ordre de Son Excellence le Gouverneur général, en date du douzième jour de mars 1918, C. P. 597, il est pourvu entre autres choses que la Commission des Vivres du Canada aura le droit de temps à autre d'émettre des arrêtés prescrivant la quantité et qualité de tout ou tous aliments ou produits alimentaires qui peuvent être achetés ou possédés par toute personne, et de saisir tout aliment ou produit alimentaire acheté ou possédé à l'avenir en plus du montant prescrit. Tout aliment ou produit alimentaire ainsi saisi sera à l'avenir confisqué pour le compte de Sa Majesté et il en sera disposé de la façon que cette dite Commission en décidera à l'avenir;

Et attendu qu'il est nécessaire dans l'intérêt du public d'arrêter ce qui suit:—

En foi de quoi la Commission des vivres du Canada par la présente ordonne:

1. Aucune personne, à moins de permission par écrit préalable, obtenue de la Commission des vivres du Canada, ne pourra posséder ou détenir aucune quantité de viande, graisse ou oléomargarine supérieure à la quantité raisonnable pour son commerce canadien pour la durée de soixante jours.

2. Aucune personne, sans au préalable avoir obtenu la permission par écrit de la Commission des vivres du Canada, ne devra, après le premier jour de décembre de chaque année, posséder ou détenir aucune quantité d'œufs supérieure à la quantité jugée raisonnable pour suffire à son commerce canadien jusqu'au premier jour de mars suivant, à laquelle il ne devra pas avoir plus que pour quinze jour de semblable approvisionnement pour son commerce canadien.

3. Aucune personne, à moins d'avoir précédemment obtenu la permission par écrit de la Commission des vivres du Canada, ne pourra posséder ou détenir aucune quantité de beurre supérieure à la nécessité jugée raisonnable pour satisfaire à son commerce canadien durant la morte saison, laquelle saison, pour les fins de cet arrêté, est considérée se terminer le premier mai de chaque année, à cette date elle ne devra pas posséder plus que la quantité raisonnablement suffisante pour son commerce canadien pour les quinze jours suivants.

4. Aucune personne, à moins d'avoir au préalable obtenu permission par écrit de la Commission des vivres du Canada, ne pourra posséder ou détenir aucune quantité de fromage plus considérable que celle jugée nécessaire pour satisfaire son commerce local durant la morte saison, laquelle saison, pour les fins de cet arrêté, est considérée se terminer le premier jour de juin de chaque année, à cette date elle ne devra pas posséder plus que la quantité raisonnablement suffisante pour son commerce canadien pour les trente jours suivants.

5. Aucune personne, à moins d'avoir au préalable obtenu la permission par écrit, de la Commission des vivres du Canada, ne pourra posséder ou détenir en entrepôt pour son compte aucune quantité de volaille supérieure à la quantité que jugée raisonnable pour satisfaire au besoin de son commerce canadien durant la morte saison, laquelle saison, pour les fins de cet arrêté, est considérée se terminer le premier jour de septembre de chaque année, à cette date elle ne devra pas avoir plus que la quantité raisonnablement suffisante pour son commerce canadien pour les trente jours suivants.

6. Aucune personne, à moins d'avoir au préalable obtenu permission par écrit de la Commission des vivres du Canada ne pourra posséder ou détenir aucune quantité de lait en conserve, condensé, évaporisé ou en poudre en plus grande quantité que jugée nécessaire pour satisfaire au besoin de son commerce canadien durant la morte saison, laquelle saison, pour les fins de cet arrêté, est considérée se terminer le premier jour de mai de chaque année, à cette date elle ne devra pas avoir plus que la quantité raisonnablement suffisante pour son commerce canadien pour les trente jours suivants.

7. La possession ou la garde d'aliments ou produits alimentaires en plus des règlements canadiens, telle que prévue par cet arrêté, devra être soumise aux arrêtés des agents acheteurs de la Grande-Bretagne et ses alliés, et tels aliments ou produits alimentaires ne seront pas considérés gardés en violation des termes de cet arrêté.

8. La quantité d'aliments ou produits alimentaires qui sera jugée raisonnablement nécessaire de posséder ou de détenir pour toute personne tel que prévu par cet arrêté pourra être déterminée par la Commission des vivres du Canada tant qu'à telle quantité.

9. Toute personne violant aucune des dispositions de cet

arrêté sera passible des pénalités mentionnées dans l'arrêt de Son Excellence le Gouverneur Général en Conseil en date du douzième jours de mars 1918, C. P. 597, lesquelles pénalités sont fixées dans les paragraphes suivants:

(a) Toute personne qui enfreint une disposition quelconque des présents règlements ou d'une ordonnance promulguée en vertu des présents règlements ou qui entrave un fonctionnaire ou autre personne dans l'application des dispositions des présents règlements ou de telle ordonnance, est coupable de délit et passible sur conviction sommaire devant un magistrat de police ou deux juges de paix d'une amende n'excédant pas mille dollars, ou d'emprisonnement pour une période n'excédant pas trois mois, ou des deux peines de l'amende et de l'emprisonnement.

(b) Quand les procédures dans un cas quelconque ou une amende est imposée sous l'empire des présents règlements sont intentées à la demande d'une municipalité, ou par un fonctionnaire d'une municipalité, l'amende est payée au trésorier de cette municipalité, pour qu'il en soit disposé comme elle prescrira de temps à autre. Quand de telles procédures sont intentées à la demande d'un fonctionnaire provincial ou par ce fonctionnaire même, cette amende est payée au trésorier provincial pour qu'il en soit disposé comme il ordonnera de temps à autre.

Daté à Ottawa, ce 4e jour d'avril 1918.

COMMISSION DES VIVRES DU CANADA,

HENRY D. THOMSON,

Président.

LES BOUTEILLES GRASSES

Devant la difficulté de se procurer des bouteilles, beaucoup de nos confrères en achètent en ce moment un peu partout, et, parmi celles-ci, il s'en trouve une quantité assez importante dans lesquelles il y a eu des matières grasses ou odorantes, et de l'huile, et on nous a demandé un moyen sûr et pratique pour les rendre utilisables.

Pour nettoyer des bouteilles ayant contenu des corps gras, de l'huile, on peut procéder de la manière suivante:

On prépare un lait de chaux et avec celui-ci on rince ces récipients; ce lait de chaux et les matières grasses forment une émulsion, c'est-à-dire qu'ils se combinent en une sorte de savon qu'un rinçage énergique expulse.

Si l'on veut obtenir une plus grande netteté et enlever jusqu'à la moindre trace d'odeur, on lave une seconde fois avec du lait de chaux dans lequel on a mélangé une petite quantité de chlorure de chaux.

Le chauffage du lait de chaux rend l'opération plus rapide. Des bouteilles ayant contenu du pétrole ont pu, par ce moyen, être remplies de vin et d'alcool, sans communiquer à ces boissons aucune espèce de goût.

On pourrait aussi remplacer la chaux par la soude, qui produit également une saponification avec les matières grasses.

Un autre système, plus spécialement employé contre les odeurs, consiste à mettre dans la bouteille à nettoyer quelques cuillérées à bouche de sciure de bois de chêne et d'eau ordinaire aussi chaude que possible, on agite et on recommence l'opération si c'est nécessaire: on rince largement ensuite.

LA PRODUCTION D'ABORD

"Celui qui récolte deux épis de blé d'Inde ou deux épis de blé là où il n'y avait que la moitié avant mérite plus de l'humanité et accomplit un plus grand service pour son pays, que tous les politiciens réunis."—Swift.

LA PRODUCTION DEVRAIT ETRE ENCOURAGEE

La récolte du Canada, cette année, promet d'égaliser sinon de surpasser tout ce qui s'est vu dans l'histoire de notre pays. Des rapports optimistes nous parviennent de toutes les parties du Canada. Les marchands de quincaillerie en détail du Canada peuvent fortement encourager le grand mouvement de production qu'on a mis de l'avant et en cela ils n'accompliront pas seulement un devoir patriotique, mais incidemment aideront à développer leur propre commerce. Les marchands de quincaillerie en détail sont plus en contact avec le cultivateur que n'importe quelle autre classe de marchands. Ils sont aussi en contact avec les citoyens qui devraient être engagés à se servir de tout terrain improductif. Les marchands de quincaillerie, grâce à leurs efforts, induisirent l'an dernier des milliers de citoyens à faire du jardinage. La culture des lots vancants fut faite sur une grande échelle et peut être encore grandement augmentée en 1918.

NOUVELLES DU BRÉSIL

Les importations. — La loi du budget brésilien pour 1918 maintient les tarifs de préférence existant sur certaines importations des Etats-Unis au Brésil. La farine américaine continuera à être admise avec un dégrèvement de 30 pour cent sur droit d'entrée général, tandis qu'une réduction de 20 pour cent est accordée aux laits condensés, articles manufacturés en caoutchouc, pendules et montres, teintures et encres autres que l'encre à écrire, balances, glacières, pianos, ciment, fruits secs, mobilier scolaire et bureaux, provenant des Etats-Unis.

PERTE PAR MISE DE HOMARDS EN CONSERVES

L'industrie des homards, telle que maintenant conduite, n'utilise que 20 pour cent des matières brutes, au dire d'une autorité de la Nouvelle-Ecosse. Pour remplir 160,000 caisses, il faut en moyenne 25,500,000 livres de homards, dont 6,500,000 seulement entrent en boîtes, le reste est mis de côté, bien qu'il contienne de précieux sous-produits.

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

NOUVELLES COMPAGNIES FEDERALES

Lee Coal Co., Ltd., Montréal, \$25,000.
International de Lavand Mfg. Corp., Ltd., Toronto, \$6,000,000.
Dom. Metal Co., Ltd., Winnipeg, \$500,000.
National Sales Check Books, Ltd., Montréal, \$19,000.
Windsor Canning Co., Ltd., Saint-Jean, P.Q., \$100,000.
Brooks Elevator Co., Ltd., Winnipeg, \$50,000.
R. & W. Gélinas, Ltd., Montréal, \$49,000.
Cie à Bois Bédard, Ltd., Joliette, \$250.
J. A. Lomme & Co., Ltd., Saint-Jean, P.Q., \$100,000.
Lumber Supply Co., Ltd., Montréal, \$150,000.
Ed. Ruel, Ltd., Lauzon, \$150,000.
Gram Growers Auto Tractor Co., of Can., Ltd., Montréal, \$100,000.

En LIQUIDATION

England Lumber Co. of St. Mathias de Cabano, S. C. Riou, de Fraserville, liquidateur.

EXECUTIONS EN COUR SUPÉRIEURE

A. E. Pigeon v. J. Beaulieu et al, \$489.
Ville Montréal Nord v. Beaudin, Ltd., \$463.
V. Côté v. J. E. Juneau, \$425.
J. Amplement v. S. Rochon, 4e classe.
Frost & Wood Ltd. v. F. A. Scroggie, \$496.
E. Morin v. Mme A. Martel et vir, \$185.
S. Robillard v. Succession Veuve Gervais, \$187.
Séminaire Saint-Sulpice v. H. Pottes, \$145.
L. A. Barbeau v. J. O. Matte, \$56.
L. Goulet et al v. G. Bissonnette, \$3,845.
L. E. Mouton & Co., Ltd. v. Dom. Timber and Minerals, Ltd., et al.
M. McDonough v. L. Fontaine, \$160.
Mme A. Guenetti v. A. Bourdeau, 4e classe.
A. Décary et al v. L. Romiti, \$240.
J. B. Bédard v. Nap. Morin, \$254.
Mme W. Mansfield esqual v. J. Laurier, \$638.
Crédit Foncier v. Mme E. Davidson et al \$5,502.
Cie Véhicules Moteurs Co. v. House

Realty Co., \$75.
Turcott & Merrill esqual v. Julien Therrien, \$62.

AVIS DE DIVIDENDES

Re Alfred Edwards, un premier et dernier dividende payable le 30e jour d'avril, par Michaud et Desrosiers, curateurs.
J. Edm. Drolet Regd., Québec, un premier et dernier dividende payable le 20e jour d'avril, par Bédard & Bélanger, de Québec, curateurs.
G. W. T. Nicholson, Montréal, un premier et dernier dividende payable le 29e jour d'avril, par Vinet & Dufresne, curateurs.
A. C. Chartier, Montréal, un premier et dernier dividende payable le 29e jour d'avril par A. O. Chalifour, curateur.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Onésime Perras, Montréal, Consolidated Plate Glass Co., of Can., Ltd., créateurs.
Par Michel alias Nuck Kousale, Montréal, H. R. Gouri, gardien provisoire.



"McCASKEY"
Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province de Québec, J.-E. Bédard, Boite 12 Faubourg St-Jean, Québec—E.-E. Pré-court, 55½ rue King Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited
235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA,

CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été plus faible cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien

No. 3 1.03
Avoine d'alimentation No. 1 1.05½

Avoine d'alimentation

No. 2 0.99
Avoine blanche d'Ontario No. 3 0.98

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$11.10 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.20, et les plus petites quantités pour boulangers et épiciers se vendent à

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre.	0.32	0.34
Beurre supérieur de crèmerie.	0.52	0.52½
Beurre fin de crèmerie	0.51	0.51½
Beurre supérieur de ferme	0.45	0.46
Beurre fin de ferme	0.43	0.44

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:

Fromage No. 1	0.21¾
Fromage No. 2	0.21¼
Fromage No. 3	0.20¾

LES OEUFS

Des ventes d'oeufs frais pondus ont été faites de 44c à 45c la douzaine.

LE MARCHÉ AUX BESTIAUX

Les offres au marché de l'est ont été importantes durant cette semaine, et ont eu pour résultat une activité exceptionnelle.

Le ton du marché a été ferme et les prix ont tant soit peu monté, spécialement en ce qui concerne les pores de choix.

Les cotations ont été par 100 livres comme suit:

Bouvillons, de \$9.50 à \$13, suivant les qualités.

Vaches, de \$8 à \$9.50.

Taureaux, de \$8 à \$10.50.

Viandes en conserves, de \$5.50 à \$8.

Veaux, de \$8 à \$13.

LE SON — LA MOULEE — L'AVOINE ROULEE

Le son se vend à \$35.40 et les "shorts" à \$40.00 la tonne, sacs compris.

La moulée pure se vend à \$75. la tonne, sacs compris.

La demande pour avoine roulée est limitée. Les qualités courantes se vendent de \$5.50 à \$5.60 le sac de 90 livres en jute, et par lots de chars, à \$5.40 le sac de 90 livres, en coton.

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend, No 2, à \$17.00, No. 3, à \$15.50, et mélangé de trèfle, de \$12.00 à \$14.00 la tonne ex-voie.

LES EPICES

Des hausses ont été appliquées à certaines lignes d'épices, et les plus notables sont celles concernant les cassias et les cloves. Les Les cassias pures sont cotées à 35 cents, et les cloves, à 75 cents la livre.

FRUITS ET LEGUMES

Il y a une très bonne demande pour les légumes. Dans beaucoup de cas l'avance de la saison a provoqué une tendance à des prix plus bas. Les pommes de terre sont moins chères. L'arrivée de plusieurs chars de tomates de La Floride a entraîné des prix plus bas. Le nouveau chou de la Floride est moins cher, à \$3.75 la crate. Le céleri de Floride a été réduit de 25c à 50c par crate. Les concombres sont à des prix plus avantageux et le surplus d'oi-

gnons a provoqué une tendance à la baisse, les sacs de 70 livres se vendant à \$1.00. Les prix des fruits sont élevés en général. Les nouvelles fraises sont abondantes et se vendent à 19c la boîte d'une chopine.

Nous cotons:—

Bananes, (grosses, fancy) le bunch	4.00	4.50
Oranges, Valence	5.00	5.75
Oranges, Californie.		
Navels	9.00	10.00
Oranges, Séville, amères		5.50
Grape fruit de Cuba	4.00	4.50
Grape fruit de Californie	5.00	6.00
Grape fruit de Floride	5.00	6.00
Citrons nouveaux de Messine, selon grossueur	5.50	8.50
Citrons de Californie, sans pépins		5.00
Ananas de Cuba, (grate)		5.00
Raisins, Malaga, moyens		10.00
Fraises Louisiane	0.19	0.22

Pommes

Fameuses	7.00	8.50
Baldwins	4.00	4.50
Russets	4.50	5.00
Pommes en boîtes		2.75
Poires, petits lots seulement	0.30	0.60
Choux, Montréal, par baril		1.75
Choux, Montréal, la douzaine	1.00	1.50
Choufleur (californie, crate 2 doz.)	4.50	5.00
Céleri canadien, la douzaine	0.50	1.00
Concombres, Boston, la douzaine	2.00	2.50
Endives canadiennes		0.25
Oignons rouges, sacs de 100 livres		2.50
Oignons rouges, sacs de 70 livres		1.00
Pommes de terre, le sac	1.50	1.60
Carottes, le sac	0.75	1.00
Betteraves, sac de 60 livres		0.75
Laitue, curly, (3 doz.)		2.50
Champignons, la livre		0.75
Cranberries (Cape Cod) la boîte		5.50
Cranberries, le gallon		0.90
Cresson canadien		0.30

LES BLEUS DE BUANDERIE,
AMMONIAQUE, LE SODA
SAL, LES GRAINES
D'OISEAUX

Le bleu de buanderie Canada a avancé d'1 cent et est coté à présent à 19c la livre. L'ammoniaque est plus élevé, la hausse sur les grosseurs à 10c, étant de 10c la douzaine et sur les petites tailles, de 5c.

Le Soda Sal, dans les boîtes de 60 livres, est en hausse de 10c à \$1.30 et les paquets de 2½ livres sont cotés à \$2.30 contre le précédent prix de \$1.85. Les graines pour oiseaux sont en hausse, à 16 cents le paquet l'ancien prix étant 13c.

COCOANUT — FARINE DE RIZ

Le shredded cocoanut est en hausse. Le Schepp se vend à présent à 60c la douzaine, pour paquets 1-8 livre. Les seaux de 5 livres sont à présent, à 33c la livre; les seaux de 20 livres, à 31c. Le riz moulu a aussi avancé et est coté à 18c la livre, l'ancien prix étant 15c.

LES SUCRES

Les prix sont comme suit:

Les 100 livres

Atlantic Sugar Company, extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Refinery, ex- tra granulé	
St. Lawrence Sugar Refine- ry	8.40
Canada Sugar Refinery . . .	8.40
Dominion Sugar Co., Ltd., crystal granulé	8.55

ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—

"Clover Leaf" ½ liv. flats	\$2.45
"Clover Leaf", 1 liv. flats	4.00
"Clover Leaf", 1 liv. talls,	
caisses de 4 doz., la doz....	3.75
Chums, 1 liv., talls	1.80
Pinks, 1 liv., talls	2.40
Cohoes, 1 liv., talls	2.65
Red Springs, 1 liv., talls . . .	2.70
Saumon de Gaspé, marque Niobé, (caisses de 4 doz.), la doz.	2.25
Sardines canadiennes, (cais- se)	6.75 7.00
Sardines Norvégiennes, la caisse de 100 "¼s"	20.00
Légumes en conserves	
Tomates, 3s	2.67½ 2.75

Tomates, E.-U., 2s	2.12½
Tomates, 2½s,	2.50 2.60
Pois, standard	1.75
Pois, Early June	1.90
Fèves, golden wax	1.85 1.90
Fèves, Refugees	1.85 1.90
Blé-d'Inde, 2s, la doz. 2.35	2.40
Epinards, E.-U., 3s,	3.00
Epinards, E.-U., gallons. . .	10.00
Blé-d'Inde (sur épis, can. gall.), doz.	8.50

Fruits en conserves

Framboises rouges, 2s	2.90
-------------------------------	------

Simcoes	2.75
Cerises rouges, 2s	2.60 2.90
Fraises, 2s	3.00
Blueberries, 2s, douz.	1.35
Citrouille, 2½s	1.60 1.70
Pommes (gallon)	5.00
Citrouille, (gallon), douz. . .	6.00
Pêches, 2s (sirop épais) . . .	2.00
Poires, 3s (sirop épais) . . .	2.45
Ananas, 1½s	2.25
Prunes Greengage (sirop clair)	1.90
Prunes Lombard (sirop épais 2s).	1.70

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Lucien Caron	James Ethier
Ovila Besner	
. The St. Lawrence Bridge Co.	
Adélard Carignan	Dom. Bridge Co.
A. M. Bourgouin	Héberts Co., Ltd.
Ernest Therrien	Mont. Harburs Can.
James Richard	Shop Angus, C.P.R.
Jos. Pelerin	Lymburner, Ltd.
5053 Ecrement	Alard Mfg.
A. L. Robbin.	Mont. Metal Proc.
Jos. Martin	Trudeau, Théo.
Eloise Lalonde	G. T. R. Co.
Charles Desjardins. Matthews & Black	
Philippe Sauvageau	
. Richard Sauvageau	
Léonce Giguère	P. O. Boucher
Oscar Senecal	Prudential Ass. Co.
Ludger Baron	Baron & Co.
Alfred Laval.	Isidore Demeuble
Nicholas Manetti	Canada Cement
Euclide Roy	Model Tool Co., Ltd.
Louis Larivée.	Dom. Oil Cloth Co.
Raymond Audet	Can. Tube & Iron
James Dillon	Can. Rubber Co., Ltd.
Jos. Cardinal	Giffon Warehouse
Arthur Vézina	C. H. Catelli Co., Ltd.
Henri Clodomire Fournier	
. Canada Cement Co.	
Sylvio Côté	La Cité de Montréal
Abraham Lackman	
. Modern Departmental Store	
Emilien Lorian	
. Mathews & Blackwell	
John H. Evans	The Dom. Oil Cloth
Albert Roch	Canada Cement Co.
Azade Guimond	Dom. Textile Co.
Arthur Gagnon	La Cité de Montréal
J. A. E. Touzin	Institut Dentaire
M. Nicholson	Blite Café Co'y.
J. H. R. David	
. La Caisse Nationale d'Economie	
Jos. Landriault	Cité de Montréal
Major dit Daignault	
. Terminage Storage	
Alfred Hétu	
. Les marguilliers du Sacré-Coeur	
Adurain Lafrance	Canada Cement
J. R. Pigeon.	Dupuis Frères
François LaBrecque	Textile Co., Mtl.
Jacques Cartier	Canada Cement
Ovila Bélaire	Gunn, Langlois & Co.
Léandre Aubut	Peter Lyall & Sons
Pierre Regimbal	Canadian Tube Co.
Nap. Guibault	F. Bray
Jos. Neveu	Dominion Textile Co.
J. J. Campbell	G. N. Western, Ltd.
Frédéric Parent	Can. Rubber Co.
Victor Deschamps	
. Thos. Davidson Co.	
John Proulx	Canadian Car. Co., Ltd.
Philippe Philas, Dulude	
. Woodhouse & Co.	

John Arbour . Benoit & Fils, Limitée
Damase Desjardins . W. C. Desjardins
Avila Jetté Mont. Tramways
Chs. Desjardins Lymburner, Ltd.
Théophile Paquette
. Mont. Locomotive Co.
Edouard Lecompte Lymburner, Ltd.
J. Wilfrid Laporte Canada Cement
V. Gadbois Boisvert
. Can. North. Mount. Found.
J. E. Capponi Steward Co., Ltd.
Aristide Renaud Mont. Tram.
Vincent Sylvio. Desmarteau, Alex.
S. Mocklin H. M. Paquette
Joseph Saint-Jean. Montreal
Light, Heat & P. à leurs usines à gaz
Roméo Desrochers Lymburner, Ltd.
Joseph E. Lusignan
. Renonwn Engine Machine
Donat Bourassa La Cité de Montréal
H. F. Lunan Goodwins, Ltd.
Denis Lampron
. Starch Co. of Canada
J. P. Lafford Linson & Son
G. E. Viel The Barrett Manf.
Renaud Odilon
. International Mfg. Co.
Napoléon Tremblay M. Langlois
Walter Taylor Wm. Davis Co., Ltd.
Adélard Lavoie G. Brunch
Adélard Carignan Lymburner & Co.
R. Faulkner
. R. Lamontagne, Ltd.
Josaphat Lamoureux.
. La Cie des Tramways
W. J. Edmonds Arthur Edmonds
J. P. Lafford Presser & Tailors
Jos. Compouette C. P. R.
Aldami Chartrand. Can. Car Co.
Théophile Joubert Yosipovich David
Phillas Provost, fils
. Lymburner, Ltd.
V. H. Lagacé Le Pacifique Can.
Albert Ouellet W. H. Creed
Adélard Bélisle Philippe Tremblay
Patrick David Alfred Racine
Albert Raymond Can. Rubber Co.
Arthur Vézina C. H. Catelli Ltée.
Chs. Desjardins Lymburner Ltée
Jos. Durand Succession Cherrier
Geo. Lafontaine C. P. R.
Alexandre Tanguay
. Charretier G. Express
Laurie Wilson
John Chapman. Dominion Bridge
Albert Brazeau. Mont. Tramways
Hervé Marchand A. P. Pigeon
Henri Desormiers A. F. Byer Ltd
Neveu Camille
. Royal Toilet Service Co.
Arthur Lemonde Meilleur
Dieudonné Raymond Canada Cement

Feuilles d'acier cuivré Apollo Keystone



Noires

Galvanisées

PITTSBURGH



FROM
UNITED STATES STEEL
PRODUCTS COMPANY
NEW YORK, U. S. A.

“Keystone” est une économie par son excellence

La qualité a encore plus d'importance quand la résistance à la rouille est le facteur essentiel.

Pour comprendre que l'alliage du cuivre et de l'acier assure une plus longue durée aux produits de métal en feuilles, vous n'avez qu'à en faire vous-mêmes quelques expériences pratiques, si les preuves concluantes que nous vous donnons ne vous persuadent pas.

Vous pourrez vous convaincre ainsi vous-mêmes d'une façon absolue de l'excellence des “Feuilles d'Acier Cuivré Keystone.”

B. & S. H. THOMPSON & CO., LTD.

MONTREAL,

TORONTO,

NEW GLASGOW, N. E.

Agents des ventes pour l'est du Canada, de la

United States Steel Products Company, New York, E. U.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

NOUVEAUX PRIX SUR LES CADENAS

Des hausses de prix ont été annoncées sur certaines lignes de cadenas Yale. Elles prennent effet immédiatement et quelques-uns des changements sont représentés comme suit: — No 813 avancé de \$14.65 à \$16.12 la douzaine; No 823, de \$16.15 à \$17.75 la douzaine, No. 843, de \$20.65 à \$22.70 la douzaine. Les autres lignes restent sans changements pour l'instant.

MOPS, PAPIER KRAFT, PELLES A NEIGE

De nouveaux prix sont cotés sur les mops et sur les "self-wringing", ces dernières étant à \$4.75; le No 8 étant à \$1.90; le style crank, à \$6.90, le No 10, à \$2.10. Le papier à envelopper, de la qualité "kraft" se vend à 10c, soit une réduction de 1c la livre. Les pelles à neige en acier sont cotées à présent, à 5 pour 100 hors liste.

LA CORDE

Les prix de la corde se maintiennent. La corde pure manille se vend sur la base de 39c la livre; la corde manille anglaise, sur la base de 33c et la corde sisal, à 27½c.

CLOUS ET BROCHE

Les clous de broche sont fermes à \$5.25; les clous taillés à \$5.60 et la broche en acier mou se maintient encore au prix de base de \$6.25.

LA TERE BENTHINE

Les prix de la térébenthine sont en déclin. Les nouveaux prix montrent une réduction de 8c le gallon. Ainsi les lots d'un seul baril sont cotés à 57c, 60c, tandis que les lots de 5 barils sont marqués de 55c à 56c.

PEINTURES MELANGEES

Il est dès à présent probable, qu'une hausse de 15c à 25c le gallon s'appliquera prochainement aux peintures mélangées.

LES TUBES DE FIBRE EN HAUSSE

Les tubes en fibre se vendent à présent comme suit: la doz., No 0, \$21.75; No. 1, \$18.40; No. 2, \$15.60 et No. 3, \$13.20.

LA GAZOLINE — LE PETROLE

La gazoline se vend à 34c le gallon; le pétrole Royalite à 19c, la Palacine et l'Electroline, à 22c le gallon.

LE MASTIC

En vrac, casks, \$4.10 les 100 livres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastic bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.50 les 100 livres; lots d'une tonne, \$16.00 les 100 livres, et plus petites quantités, \$16.35 les 100 livres.

L'HUILE DE LIN EN BAISSSE

Le marché de l'huile de lin a marqué une faiblesse qui s'est traduite par une baisse nouvelle, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon	Impérial
		Brute
		Bouillie
1 à 4 barils	\$1.86	\$1.88½

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les pro-

duits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:
Montréal.

Fer en barre commun, les 100 livres	\$4.55
Fer raffiné, les 100 livres	4.80
Fer pour fers à cheval, les 100 livres.	4.80
Fer de Norvège	11.00
Acier mou	5.05
Acier bandé	5.05
Acier sleigh shoe	5.05
Acier tiré	5.25
Acier Toe Calk, les 100 livres	5.95
Acier, outils de mine, la livre	0.17½ 0.19
Acier pour outils Black Diamond	0.18 0.19
Acier à ressorts	6.50
Acier de machine fini fer	5.10
Acier Harrow tooth	5.20
Acier fondu Black Diamond	0.20 0.21

TOLES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:
Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres
Calibre 10	\$8.00 \$11.50
Calibre 12	8.65 10.50
Calibre 14	8.80 7.90
Calibre 16	9.00 8.00
Calibre 22-24	9.40 7.85
Calibre 26	9.45 7.90
Calibre 28	0.00 8.00
Calibre 10¾ onces (Anglaises)	10.55 10.75
Tôle galvanisée.	
10¾ onces	\$10.00
Calibre 28	9.65
Calibre 26	9.25
Calibre 22 et 24	9.05 10.45
Calibre 20	10.30
Calibre 18	8.85
Calibre 16	8.70

LA CONSTRUCTION

2 résidences, \$8,400, Montréal-Ouest (Avenue Beaconsfield). Propriétaire et entrepreneur général: Michael Lombardi, 345 avenue Westminster. 2 étages, 24 x 34, construction en pierres et briques. Le propriétaire donnera contrats pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, et fera le reste des travaux à la journée. Achètera briques et bois de charpente.

Ecurie et remise, \$2,000, Québec (rue McMahon, quartier Palace). Propriétaire: D. Maranda, 812½ rue Saint-Valier. Entrepreneurs généraux: Demers et Lemay, 113 quatrième rue, Limoilou. 2 étages, 22 x 42, construction en bois.

Eglise Saint-Stanislas, \$250,000, Montréal (Boulevard Saint-Joseph-E). Propriétaire: R. C. Congrégation. Curé: Rév. M. Piette, 780 Boulevard Saint-Joseph-E. Architectes: Viau & Venne, 76 rue Saint-Gabriel. Entrepreneur général, maçonnerie, charpente et plâtrage: Ulric Boileau, 312 rue Fabre. L'entrepreneur général donnera contrats pour acier, toiture, peinture, électricité, plomberie, marbre, tuile et fer ornemental. Il n'a pas encore acheté les matériaux.

Garage public, Montréal (rue Shamrock). Propriétaire: E. Thémens, 1271 Boulevard Gouin. Application a été faite à la ville pour permis d'ériger la bâtisse ci-dessus.

Entrepôt: Montréal, 183 rue Sainte-

Anne. Propriétaires et architectes: Dominion Foundry Supply Co., Ltd., 47 rue Murray. Entrepreneur général: John Hayne, 557 avenue Lebrun. 3 étages, 32 x 190, construction en briques, fondation en pierre. Toiture goudronnée et gravois. L'entrepreneur fait les travaux.

Travaux à résidence, \$1,000 environ, Montréal, 2602 rue Fullum. Propriétaire: Pierre Calvez, 2602 rue Fullum. 1 étage, 24 x 27, fondation en ciment, construction en bois, etc.

Dry Dock Sheds, \$600,000, Lauzon. Propriétaires: Davie Shipbuilding & Repairing Co., Ltd., surintendant: Geo. Davie, secrétaire-trésorier: J.-Thos. Boisvert, Lauzon. Lévis. Architecte: Horace Lane, Dime Bank Bldg., Detroit Mich., E.-U.

Pertes par le feu, hôtel et résidence: Plaisance (Québec). Propriétaire: Raphaël Paquette. Pertes: \$3,000. Assurances: \$1,000.

Garage: \$1,100, Montréal (127 avenue Mayfair). Propriétaire et architecte: W. F. Fletcher, 127 avenue Mayfair. Entrepreneur général: Jno. McGregor, Ltd., 511 rue Sainte-Catherine-Ouest.

Pertes par le feu, scierie, Sainte-Anne des Monts (Comté de Gaspé). Propriétaire: Luc Martin. Usine et quantité de bois détruits: \$8,000. Reconstituera dans quelques mois au coût de \$8,000.

6 cottages séparés, \$45,000, Montréal (rue Notre-Dame de Grâce). Propriétaire et entrepreneur général: J. B. Daoust, 5778 rue Sherbrooke-Ouest. Architecte: J. H. Laverdure, 379A rue Beaudry. Soumissions reçues par le propriétaire pour: charpente, otiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture. Le propriétaire achètera les matériaux.

Habitation, \$21,000, Trois-Rivières (Québec), Du Château. Propriétaire: L. N. Jourdain, 5 rue Hart. Secrétaire-trésorier: T. Jourdain. Architectes: Asselin & Denoncourt, rue Notre-Dame. Offres reçues immédiatement par le propriétaire. Plans et spécifications chez l'architecte.

Réparations à abattoirs, \$1,000.00, Montréal, 975 rue rontenac. Propriétaires et entrepreneurs généraux: Montreal Abattoirs, Ltd., 139 rue Mill. Ingénieur en chef: W. Adamson.

Travaux à deux résidences, \$1,000.00, Montréal (45 avenue Baldwin). Propriétaire: Jos. Turcot, 45 avenue Baldwin.

Garage, \$1,000, Montréal, 218 rue Sherbrooke-Ouest. Propriétaire et architecte: Jos. A. Wilder, 345 rue Bleury. Entrepreneurs généraux: Bourgon Gagné & Co., 1882 rue Notre-Dame-Ouest.

Entrepôt, \$1,000 environ, Montréal, 581 avenue Centre. Propriétaire: E. V. Goyette, 581 avenue Centre.

TOLE GALVANISEE "QUEEN'S HEAD" "FLEUR DE LIS" "REDCLIFFE"

Toujours en demande

JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

Bristol—Newport—Montréal

A. C. LESLIE & CO. Limited

Gérants de la Succursale Canadienne

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

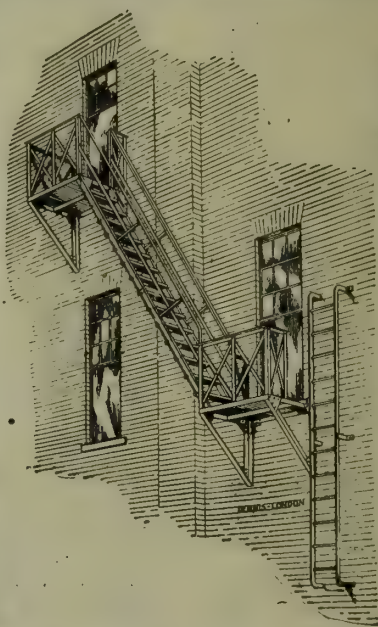
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.

Manuf. re de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

NOUS MANUFACTURONS

Marquises — Echelles de Sauvetage — Grilles pour Banques — Guichets Grillés — Ascenseurs et Gardes-fous — Treillages de toutes descriptions — Fermeoirs d'acier — Tablettes d'acier — Tabourets et Chaises d'acier — Cabinets d'acier — Coffres d'acier pour matériaux — Divisions d'acier, etc.

Les marchands honnêtes peuvent tenir notre ligne avec avantage, vendant aux manufactures, collèges, écoles, communautés, etc., et aug-



menter considérablement leur revenu. Nous vous envoyons les estimations et les plans, etc., afin de vous aider à recevoir les commandes sans qu'il vous soit nécessaire d'en avoir un stock. Ecrivez-nous en français pour avoir des détails. Catalogues gratuits sur demande.

THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED

LONDON CANADA

MARCHANDS DE PARTOUT

Placez de bonne heure vos commandes pour ce jouet. Comme il vous faudra vous procurer cet article pour faire face à la concurrence, placez dès maintenant vos commandes afin de recevoir à temps cette ligne de Kiddie-Kar.

CHAMPION

En dépit de l'augmentation continue du prix des matériaux entrant dans la confection des moulures, nous offrons encore 600 pieds de moulures assorties, dorées Circassien et imitation de chêne, pour \$27.00, comme suit: -

200 de moulure d'un pouce de largeur, à \$3.00.

200 de moulure 1½ pouce de largeur, à \$4.50.

200 de moulure de 2 pouces de largeur, à \$6.00.

Il va sans dire que nous ne pouvons pas promettre de continuer ces prix indéfiniment, mais nous désirons faire connaître nos marchandises et pour ce, fe-

rons quelque sacrifice.

Demandez nos échantillons de moulures, lesquelles nous envoyons gratuitement.

Demandez aussi nos prix pour les cadres et les miroirs "shock" (seuls ou encadrés).

LA CIE. WISINTAINER & FILS, INC.,

Manufacturiers-Importateurs

58-60 Boulevard Saint-Laurent, (pres rue Craig).

Telephone Main 5082.

MONTREAL, QUE.

Une nouvelle particularité de la Baratte "Favorite" MAXWELL



et une qui l'a rendue populaire partout où elle est employée — est le **Levier coudé**

Aucune autre baratte n'a ce levier. La poignée peut être ajustée au centre, à gauche ou à droite, là où on la désire, où elle est plus facile à manoeuvrer. La structure est en léger acier rigide avec tourillons boulonnés, et le baril est du meilleur chêne importé avec cercles en aluminium. Se balance sur coussinets à billes et est exceptionnellement facile à manoeuvrer et durable.

ble. Une baratte qui se vend d'une façon splendide.

Demandez un catalogue illustré des lignes Maxwell (faciles à vendre) "easy-to-push"

Maxwells Limited, St. Mary's (Ont.)

Le Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

Cette fameuse marque de commerce, vieille de quarante ans, est la garantie d'un produit honnête.

Vous et vos clients la reconnaissez comme telle. Vos clients voudront la marque "Tiger" cette année, la même que celle que vous avez eue les autres années depuis que vous êtes dans le commerce; la seule différence étant qu'ils en auront besoin de plus grosses quantités.

Cela a toujours été le cas, chaque année, avec le Blanc de Plomb Pur de la Marque "Tiger".

MONTREAL ROLLING MILLS, CO.
MONTREAL P.Q.

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855

Capital versé \$4,000,000

Fonds de réserve 4,800,000

Siège Social, Montréal

A part de ses 98 branches au Canada la Banque Molsons a des agents et des représentants dans la plupart des principales parties du globe, offrant ainsi à ses clients toutes les facilités de transactions dans toutes les contrées du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
 Capital versé 2,000,000
 Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRI ME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminiers, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal : New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$2,000,000
 CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
 ACTIF TOTAL: au-delà de \$21,600,000
 82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSELEY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A. TURCOT

Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY

Inspecteur en Chef

M.-M. LAROSE,

Inspecteur, M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000
 Capital versé et fonds de réserve 7,700,000
 Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS:

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année. Le 7 avril 1918.

“Nous avons abandonné du terrain, mais nous n’avons perdu aucune position stratégique de réelle importance.”

Telle est la déclaration faite hier par Lloyd George aux Communes et que le monde de la Bourse aujourd’hui a acceptée comme argent comptant. La preuve en est que le marché n’a pas été impressionné par les rumeurs alarmistes et que si le volume des affaires est resté inférieur à la normale, la tenue des valeurs n’en a pas été moins bonne. D’où il est permis de tirer cette conclusion que le marché à sa base même est solide et que c’est toujours à la hausse que se trouve le point de moindre résistance.

En apparence du moins, la situation évolue dans un sens qui nous est très favorable. L’évacuation d’Ypres est dans le domaine des choses possibles, mais ne constituerait pas un événement d’exceptionnelle gravité. Nous avons déjà perdu cet amas de ruines sans en mourir puisque nous l’avons repris. La menace d’ailleurs, n’est pas là et si même les Allemands atteignaient leur objectif qui est vraisemblablement Saint-Omer, il ne serait pas encore question pour nous de perdre la partie. Quelle que soit l’issue de la guerre, l’industrie américaine se maintiendra, formidable en sa force créatrice de richesse et de trépidante activité. Or au point de vue de la Bourse et en dehors de toute considération morale, il faut bien reconnaître que c’est ce qui surtout importe au financier.

Spéculativement on peut dire que la période actuelle d’attente et d’indécision est une des plus déprimantes qu’on ait vue depuis des années. Il est malheureux à dire que le grand financier en prend avantage, pour

amener le petit opérateur à lâcher prise par découragement et lassitude. Il y réussit cette fois, mais pas aussi complètement que pendant les précédentes dépressions du marché, car l’absorption par le portefeuille lui fait chaque jour obstacle. C’est ainsi qu’en mars le nombre des actionnaires du U.S. Steel était de 61,004, alors qu’il n’était que de 51,689 en décembre. Si nous ajoutons que les usines du U. S. Steel travaillent à 92 pour cent de leur capacité amxima, que l’Administration absorbe 60 pour cent de la production du Republic Iron & Steel et que ce qui est vrai de ces deux aciéries l’est à peu près des autres, on comprendra que notre confiance en l’avenir du marché repose sur des solides points d’appui.

BRYANT, DUNN & CO.

LES RECETTES DE NOS CHEMINS DE FER

Les recettes brutes du Pacifique Canadien, pour la semaine finissant le 14 avril, ont été de \$3,057,000, comparativement à \$2,935,000 pour la période correspondante de 1917. C’est une augmentation de \$102,000 ou de 3.6 pour cent.

Les recettes brutes du chemin de fer Nord-Canadien, pour la période expirée le 14 avril, se totalisent à \$932,600, comparativement à \$881,600, pour la semaine correspondante de l’année dernière, soit une augmentation de \$51,000, ou 5.5 pour cent. A partir du 1er juillet, les recettes de cette compagnie se chiffrent par \$32,545,600, en plus-value de \$835,900 par rapport aux données correspondantes d’il y a un an, alors que le même revenu se totalisait à \$31,713,700.

Les recettes brutes du chemin de fer Grand-Tronc, pour la seconde huitaine d’avril, se présentent à \$1,494,358., en augmentation de \$311,419, ou 28 p.c. sur les chiffres correspondants de l’an dernier.

VENTES PAR HUISSIER

- NOTA. — Dans la liste ci-dessous. les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l’heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l’huissier arrive en dernier lieu.
- | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mme C. Kushmer, J. James, 18 avril, 10 a.m., 162 Colborne, Brouillet. | Mme V. Plante, Paul Côté, 22 avril, 10 a.m., 1085 Cartier, Lauzon. | Langlois, 24 avril, 10 a.m., 522 Grosvenor avenue, Marson. |
| H. Yelm, L. Thompson, 20 avril, 10 a.m., 185 Laurier Ouest, Brouillet. | A. Desilets, D. Dewans alias Demers, 22 avril, 10 a.m., 1162 Henri Julien, Lauzon. | John A. Gariépy, J. S. Hardy, 24 avril, 10 a.m., 671 Querbes, Racette. |
| O. Jarry, R. Lanouette, 20 avril, 10 a.m., 318 Sainte-Marguerite, Brouillet. | J. Amplemant, S. Rochon, 23 avril, midi, 129 Berri, Bouchard. | Alfred Mercure, Pierre Fortier, 24 avril, 10 a.m., 881 Amherst, Coutu. |
| D. J. Turner, R. Talilefer, 22 avril, 10 a.m., 1161 de Lorimier, Lajeunesse. | Goodwins Ltd, E. P. Murray, 23 avril, 11 a.m., 14 Amesbury, Normandin. | Michael Joseph O'Brien, The Deakin Construction Co., Ltd., 25 avril, 10 a.m., avenue Church, Marson. |
| Succession F. Latreille, Palma Fortier, 15 avril, 10 a.m., 211 Hôtel de Ville, Decelles. | Alfred Mercure, Pierre Fortin, 24 avril, 10 a.m., 381 Amherst, Coutu. | Recorder d'Outremont, D. Hunter, 25 avril, 2 p.m., 663 Bloomfield, Normandin. |
| Clara Dubois et al, Hormisdas Charbonneau, 17 avril, 10 a.m., 641 Champlain, Decelles. | Ed. Beauchamp, Nap. Bélisle, 24 avril, 2 p.m., 230 Wm. David, Bouchard. | Recorder d'Outremont, L. E. Gagnon, 25 avril, 11 a.m., 541 Durocher, Normandin. |
| J. B. Dupuis, Ltd, O. Labelle, 20 avril, 2 p.m., 332 Seigneurs, Lafontaine. | L. Rittenband, I. Ooldstein, 23 avril, 10 a.m., 164 Coloniale, Dionne. | Recorder d'Outremont, J. B. Bélanger, 26 avril, 1 p.m., 653 Durocher, Normadin. |
| Mme L. M. Smith, Théo Huetto, 22 avril, 10 a.m., 363 Bourbonnière, Normandin. | S. Rosenswieg, M. Weber, 23 avril, 1 p.m., 603D Henri-Julien, Dionne. | A. Cléroux, Jos. Lussier, 26 avril, 10 a.m., 2 Prince George, Desroches. |
| S. Robillard, Succession Mme A. Gervais, 22 avril, 10 a.m., 390 Amherst, Coutu. | A. Hotte, O. Sullivan, 22 avril, 10 a.m., 2900 Saint-Dominique, Bienjonetti. | Jos. Monarque, Oscar Laurin, 29 avril, 10 a.m., 755A Albert, Desroches. |
| P. Ogulincik, J. Jardine, 22 avril, 10 a.m., 1279 Berri, Lapierre. | E. Cavanagh & Co., W. B. Germon, 22 avril, 1 p.m., 864 Sainte-Catherine-Ouest, Aumais. | R. Gagné, Jos. Tremblay, 24 avril, 10 a.m., 67 Sainte-Elisabeth, Pauzé. |
| | Jos. Duquette, Mme S. Kalmonovitch, 22 avril, 2 p.m., 765 Hôtel de Ville, Aumais. | Garmaise Inc., A. Leblanc, 24 avril, 10 a.m., 2714 Châteaubriand, Brouillet. |
| | Ed. Harbec, Geo. Dupuis, 22 avril, 10 a.m., 1410 Dubuissou, Sauvé. | Mary Manfield, Jos. Lamelin, 24 avril, 10 a.m., 452 Ontario, Bienjonetti. |
| | Ville d'Outremont, E. Dawes, 24 avril, 10 a.m., 873 Champagneur, Trudeau. | Alph. Décary, Lurgi Domiti, 24 avril, 1 p.m., 167 Jolicoeur, Aumais. |
| | Banque Royale du Canada, Théodore | |

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès prénomminal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL-MONTREAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

Hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS
39 rue S.-Sacramento
Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00
DEPOT AU GOU-
VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, - TORONTO

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président
W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

Automobiles Assurance couvrant contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.

VIE, BRIS DE GLACES,

Accidents, Maladies, Vol,
Attelages,

Responsabilité de Patrons
et Publique,

Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LAPREVOYANCE,

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné, L. B. LeBlanc,
Directeur-Gérant. Assistant-Gérant

Tel. Main 1626

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701- 9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papétier

Atelier de reliure, reliure, typogra-
phie, relief et gaufrage, fabrication
de livres de comptabilité. Formules
de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Prési-
dent et directeur gérant; Le-
wis Laing, Vice-Président et
Secrétaire; L. Chevalier; A.-
A.-G. Dent, John Emo, Sir
Alexandre Lacoste, Wm. Mol-
son Macpherson, J.-C. Rim-
mer, Sir Frédéric Williams-
Taylor, L.L.D., J.D. Simpson,
Sous-Secrét.



BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIR- CUIT

J. Primeau v. E. Thérien, \$11.
I. Duchesne v. W. Laliberté, \$22.
J. Lévesque v. A. Lachapelle, \$29.
A. Duranleau et al v. F. Turner, \$29.
J. D. Cameron v. H. L. Lunan, \$20.
S. S. Margolesse v. M. Kaplan, \$45.
W. Choquette v. A. Provost, \$81.
W. Wilson Ltd v. O. Demers, \$42.
D. Bertrand v. A. Biron, \$32.
A. Mongeon v. L. Fontaine, \$13.
Mme M. M. Workman v. B. Schwartz, \$72.
Beaudoin Ltd v. C. Desjardins, \$58.
E. Boisclair v. L. Roch, \$25.
P. Bleau v. E. Lamontagne, \$30.
M. Frank v. A. Bousquet, \$30.
Can. Oil Co., Ltd. v. J. Béllisle, \$19.
A. Sayer v. E. Brand, \$27.
Garmaise Inc. v. N. Caravant, \$35.
J. H. A. Bohémier v. L. Deschamps, \$32.
J. Schwob et al v. M. Hicks & Co., \$41.
N. Sarrazin et al v. M. Larose, \$15.
C. H. Lavallée et al v. L. Lebeau, \$86.
Commissaires d'Ecoles, Coteau Saint-Pierre v. E. E. Laberge, \$10.
W. Tremblay v. A. Blackwood, \$40.
W. A. Robers v. A. Richard, \$42.
C. A. Archambault v. King Giametti, \$35.
J. Charette v. W. Charron, \$34.
F. E. R. David v. J. E. Chartrand, \$13.
J. A. C. Riopel v. Zénon Guilbault, \$30.
D. Turgeon v. Hector Pellerins, \$10.
D. Supple v. André Labelle, \$64.
Mme L. D. Maréchal v. Thos. Burke, \$54.
S. Christin v. J. O. Gauvreau, \$59.
Bissonnette Frère & Co. v. Noé Choquette, \$43.
Mme R. Lusignan et vir v. Jos. Goudreau, \$32.
Mme R. Lusignan, et vir v. Chs. Vallée, \$33.
J. G. Piché v. J. A. Lauzon, \$20.
J. G. Piché v. Charlemagne Jean, \$35.
A. Mercure v. Pierre Fortier, \$23.
I. Provencher v. Mme M. Perkins, \$20.
S. Vallée v. L. Marcotte, \$47.
G. Séguin v. A. Pilon, \$16.
J. O. Lusfier v. W. E. Béclair, \$56.
A. Dansereau v. P. P. Dulude, \$72.
M. L. H. v. P. Co. v. O. Boivin, \$14.
M. L. H. v. E. Elliott, \$37.
M. L. H. v. J. Parent, \$27.
M. L. H. v. G. Tremblay, \$11.
M. L. H. v. W. R. Douati, \$12.
J. A. Lecompte v. J. Valiquette, \$16.
S. Rasback v. N. Sazault, \$15.
Under Typewriter Co., Ltd., v. J. D. Brydges, \$99.
A. Chagnon v. Hepburn Bros., Ltd., \$22.
J. B. Carrière v. J. Brunet, \$57.
D. Prevost v. F. X. Carlos, \$39.
D. C. Brosseau & Co. v. Emile Pitre, \$32.
J. Charette v. Cie de Meubles Artistiques et Moulures, Ltd, \$86.
H. B. Lee v. Léonidas Dagenais, \$57.
R. Forest v. Donat Bélanger, \$48.
M. P. S. Corp. v. Back River Jackey Club, Ltd, \$28.
A. Champoux v. Ulric Bourassa, \$13.
Mme D. Thibaudeau v. A. Brisson, \$50.
R. Narbonne v. E. Beaupré, \$76.
Z. Moise v. M. Barabé, \$23.
D. S. Perrin Co., Ltd. v. J. Béllisle, \$38.

L. Desrochers v. J. Thibault, \$31.
Kintb Brewery Ltd. v. H. Whitnall, \$49.
C. A. Archambault v. Mme A. Lamontagne, \$79.
R. Pesant v. A. Champagne, \$63.
G. Jackson v. A. Richard, \$19.
J. H. McKeown v. A. Coull, \$12.
R. N. Forte v. F. Carrière, \$70.
J. H. Valin v. F. Vanasse, \$58.
G. Vandelac v. E. Pagé, \$14.
L. I. Déziel v. F. Paquette, \$21.
M. Feldman v. G. Sproule, \$17.
Garmaise Inc. v. Alb. Normandeau, \$26.
Montreal Merchant Service v. Jim. Elliott, \$27.
E. Bélanger v. J. B. D. Arcy, \$11.
W. Demontigny v. Eug. Brazeau, \$84.
F. Talbot v. Back River Jockey Club, Ltd., \$35.
C. Bisson v. Vincent McFall, \$35.
R. Ricci v. A. Plante, \$29.
P. A. Degroseilliers v. Nap. Bédard, \$86.
L. C. Pelletier et al v. A. B. Hindmarsh, aVudreuil, \$35.
L. Gohier v. Ludger Leclair, Saint-Laurent, \$27.
A. Steinman et al v. John Murphy, Verdun, \$30.
Hardware Ltée v. H. E. Frye & Co., Sherbrooke, \$68.
A. Strachan et al v. Mme L. E. Gagnon et vir, Outremont, \$34.
G. Séguin v. T. Pilon, Choisy, \$16.
Lachine House Furniture Co. v. C. Demers, Lachine, \$66.
M. L. H. & P. Co. v. G. Cuthbert, Verdun, \$20.
M. L. H. & P. Co. v. M. Costello, Verdun, \$16.
M. L. H. & P. Co. v. W. Quesnel, Verdun, \$17.
M. L. H. & P. Co. v. J. W. Daignault, Verdun, \$13.
S. J. Carter v. J. Trépanier, Stukeley, \$14.
Andrew Baile Ltd. v. J. P. Severs, Westmount, \$71.

JUGEMENTS EN COUR SUPE- RIEURE

O. Lacroix v. C. A. Wilson, Montréal, \$140.
L. I. Sicard v. Oscar Lavigne, Saint-Lazare, \$316.
B. McLaughlin v. E. A. Charbonneau, Outremont.
Succession Pat. Montfield v. Jos. Lamelin, Montréal, \$34.
St. Jacques Tobacco Packing Co. v. J. D. Jacques, Montréal, \$158.
H. Lozeau v. Can. Carbide Co., Ltd., Montréal, \$700.
L. Ouellette v. Mtl. Loco. Works, Ltd., Montréal, \$250.
Mme H. A. Robertson et al v. A. S. Walker, Montréal, \$3,528.
A. Bastien v. C. P. R., Montréal, \$263.
L. A. Dumont et al v. N. M. Cantin et Presto Heater Co., Inc., Montréal, \$1,593.
Amédée Bourassa v. Donat Arcand, Montréal, \$1,410.
A. Feldman v. Chas. Godin, Montréal, \$188.
Charlotte Mongenais v. Alexandrine Gohier, Montréal, 1re classe.
Western Can. Flour Mills Co. v. L. Ro-
mitis, Montréal, \$1,167.
Jos. Maucaso v. Dom. Bridge Co., Montréal, \$100.
Larivière & Frère v. C. Henri Fournier, Montréal, \$150.
Succession J. A. Massue v. Alfred Ladouceur, Montréal, \$203.
Chas. Redlick v. Ernest St-Pierre, Montréal, \$125.
Jean Dubuc v. Alph. Provost, Montréal, \$120.
Ls. Berger v. Ls. Schnier, Montréal, \$149.
Alice Scott v. H. Holiday, Westmount, \$200.
Adéard Fortier v. Gen. E. W. Wilson, Montréal, 1re classe.
Chas. Dubé v. Gen. E. W. Wilson, Montréal, 1re classe.
John Maroni v. Gen. E. W. Wilson, Montréal, 1re classe.
Louis Paquette v. Gen. E. W. Wilson, Montréal, 1re classe.
Henri Fugère v. Gen. E. W. Wilson, A. J. illeneuve v. Gen. E. W. Wilson, Montréal, 1re classe.
Hy. Wm. Dodd v. Gen. E. W. Wilson, Montréal, 1re classe.
Jos. Paulicci v. Gen. E. W. Wilson, Montréal, 1re classe.
Jos. Fortin v. Gen. E. W. Wilson, Montréal, 1re classe.
Emiliano Ciamarro v. Gen. E. W. Wilson, Montréal, 1re classe.
M. Darochelle et al v. Gerty Shenker, et Mme Morris Resnick, Montréal, \$540.
V. Fierrari v. C. P. R., Montréal, \$1,890.
Ville Saint-Michel v. Soc. du Boulevard Pie IX, Ltd., Montréal, \$26,524.
Céline Laurin v. Alfred Pickering, Montréal, \$112.
Mme H. M. Meyer v. Lazarus Millman, Montréal, \$5,506.
Oswald Robert v. ict. Dufault et Geo. Reed, Montréal, \$4,500.
Succession Médéric Laurier v. Achille Chrétien-Zaugg, Montréal, \$1,755.
Petit & Petit, Ltd v. D. Demers, Beloeil, \$300.
F. Bloom v. Wilf. Demers, Montréal, \$142.
Barrett Co., Ltd v. Back River Jockey Club, Ltd., Montréal, \$187.
Légare Auto Ltd v. T. O. Byerly, Westmount, \$1,885.
Monongaela de Beaujeu et al v. Lily Fiset, Montréal, Mme Ls. Vachon et Alfred Perrault, Montréal, \$1,000.
C. A. Sharpe, Ltd. v. Antime aVlin, Montréal, \$301.
Crédit Foncier v. A. Leclaire, Lachine et Pointe Claire, \$5,301.
Dom. Properties, Ltd., v. Helen Knowles et Mme D. H. Scott, Montréal, \$2,115.
St. Lawrence Flour Mills Co., Ltd v. Oliva Biron. Saint-Jean Deschailions, \$555.
L. Paquette v. Albert Faustin, Montréal, \$130.
Adéline Rhéaume v. Damien Lalonde, Montréal, \$6,210.
Ls. Désy v. Félix Vanasse, Montréal, \$105.
W. Chartrand v. Roméo Patry, Rex Shoe, Montréal, \$3,439.
M. Woicisyn v. Can. Steel Foundries Co., Ltd., Montréal, \$170.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile4	Caron, L.-A.30	Fairbank7	Maxwells, Limited . . .25
Anchor Cap10	Charbonneau & Cie . .12	Fontaine, Henri30	McArthur23
Assurance Mont-Royal 28	Church & Dwight . . .4	Fortier, Joseph28	McCaskey System . . .18
Baker & Co. (Walter) . .8	Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . . .28	Gagnon & L'Heureux . .30	Montbriand, L.-R. . . .30
Banque d'Hochelaga . .	Cie Impériale Enreg. . .11	Garand, Terroux & Cie. 30	Nova Scotia Steel Co. .26
. Couverture	Clark, Wm.8	Gonthier & Midgley . .28	Paquet et Bonnier . . .30
Banque d'Hochelaga . .26	Chuett, Peabody . . .11	Hall Coal8	N. Poulin & Cie30
Banque Nationale . . .26	Connors Bros.12	Handy Collection Association30	Rolland & Fils, J.-B. . .30
Banque Molson26	Couillard, Auguste . . .30	Imperial Tobacco13	St-Amour, Ernest30
Banque Provinciale . .26	Denis Iron & Wire Works Co.24	Jonas & Cie, H.	Steel of Canada25
Benoit et De Grosbois 28	Dionne's Sausages . . .8	. . Couverture intérieure	Sun Life of Canada . . .28
Birkett & Son18	Dom. Canners (Ltd.) . .3	Lake of the Woods . . .	Thompson22
Borden Milk . Couverture	Dominion Glass Co., Ltd.7 Couverture..	Tanglefoot15
British Colonial Fire Assurance28	Dunn, Wm. H., Limited 9	La Prévoyance28	Wagstaffe, Ltd.5
Brodeur, A.8	Dubrule Mfg. Co. . . .10	Leslie & Co., A C. . . .23	Western Ass. Co.28
Brodie & Harvie8	Eddy, E. B. & Co.9	Liverpool-Manitoba . .28	Wisintainer & Fils . . .25
Brunet, J., Ltée8	Esinhart & Evans, Ltd. 28	Mathieu (Cie J.-L.) . . .8	York Mercantile6
Canada Life Assurance Co.28			

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferrerrie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Po les de toutes sortes

Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S. MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell

MAIN 3570

Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec

48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7089

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire

QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.

Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites

Commissaire pour Québec

Edifice Banque de Québec

No. 11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Main 3235.

Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS

(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître

ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES

— 52e Année —

Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,

MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devanciers, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, œuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filloul", par A. D. DeColles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S., 1517 Papineau 154 Marquette

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHÉ BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez des prix par lettre.

Le Capital et l'Intérêt de ces Obligations sont garantis par la propriété immobilière de tous les citoyens catholiques de Montréal.

OBLIGATIONS à 6 p.c.

de la

COMMISSION DES ECOLES CATHOLIQUES DE MONTREAL

\$2,500,000.00

répartis en

\$1,500,000 d'Obligations

Payables en or dans cinq ans

et en

\$1,000,000 de Bons du Trésor

Payables en or dans cinq ans

INTERET PAYABLE SEMI-ANNUELLEMENT

LE 1er NOVEMBRE ET LE 1er MAI, CHAQUE ANNEE.

Ces valeurs sont maintenant offertes pour souscription populaire, au pair et sans frais ni commission.

Le patriotisme et l'intérêt de chacun devraient être d'accord pour conseiller l'achat de ces obligations à tous ceux qui peuvent le faire.

Comme sécurité, c'est un placement de tout premier ordre, donnant le double du revenu payé à l'épargne.

Les souscriptions par montants de \$100, \$500 ou \$1,000, aux Obligations et aux Bons du Trésor de la "Commission des Ecoles Catholiques de Montréal, sont reçues au Bureau-Chef de

LA BANQUE D'HOCHELAGA

et à toutes ses succursales de Montréal et de la Province de Québec ainsi qu'aux endroits suivants seulement:

BUREAU CENTRAL de la Commission des Ecoles Catholiques de Montréal, 87 rue Sainte-Catherine-Ouest, M. Aymé Lafontaine, Sec.-Trés. Tél. Est: 1371.

1. **DISTRICT EST:** M. J.-M. Manning, Dir.-Sec., No 191 rue Stadacona. Tél. Lasalle: 470.

2. **DISTRICT NORD:** M. J.-P. Labarre, Dir.-Sec., No. 2060 rue Saint-Denis. Tél. St-Louis 8735.

3. **DISTRICT OUEST:** M. A.-G. Robitaille, Dir.-Sec., No 298 Ave. Colbrooke. Tél. Westmount: 4360.

Toutes communications, toutes demandes de renseignements supplémentaires devront être adressées A. M. Aymé LaFontaine, Secrétaire-Trésorier du Bureau Central de la Commission des Ecoles Catholiques de Montréal, 87 rue Sainte-Catherine-Ouest, Casier Postal 476.



DITES à votre clientèle qu'elle peut sans crainte apprêter gâteaux et pâtisseries avec la Farine de Guerre. La nouvelle farine réglementaire ne nuira en rien au bon succès de la cuisinière. Le gâteau, tarte ou pouding qu'elle se propose de faire est de succès assuré avec la nouvelle farine **FIVE ROSES**.

Beaux Gâteaux et Belles Pâtisseries avec la Nouvelle Farine **FIVE ROSES**

Marque Gouvernementale

Cette marque favorite est maintenant fabriquée selon les instructions du Gouvernement. Mais le nom "Five Roses" qui, pendant plus d'un quart de siècle, a été l'assurance positive de sa qualité supérieure, est encore votre protection. Les recettes contenues dans **LA CELEBRE CUISINIÈRE FIVE ROSES** serviront sans modification essentielle à l'usage de la nouvelle farine **FIVE ROSES** et la ménagère sera assurée de bons résultats.

Lake of the Woods Milling Company, Limited

Fabricants de Farine "Five Roses"

CANADA

Canada Food Board Licence Nos 11-14



en 1887

MONTREAL, vendredi 26 avril 1918

Vol. XXXI—No 1



CHANDAILS

POUR

DAMES

Les tricots ACME auront une vogue extraordinaire cet été. Les modèles les plus nouveaux joints à une grande variété de nuances en feront les vêtements par excellence.

Echantillons sur demande.



Acme Glove Works Limited
MONTREAL

Deux Articles de Saison

dont tous les épiciers devraient faire une bonne provision :



LA SAUCE WORCES- TERSHIRE DE JONAS

Sans pareille pour donner aux viandes, au poisson, à la salade, à la soupe, au curry, etc.; un ton relevé qui aiguise l'appétit.

Pureté absolue. Epices de premier choix. Piquant particulier.

LA POUDRE “MESSINA”

pour la Limonade



Le contenu de cette boîte peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Faire dissoudre 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau. Pas besoin de sucre.

Protégée par une marque de fabrique perpétuelle obtenue en l'an 1874

par

ROSENHEIM & JONAS

Les fabricants ou vendeurs d'imitations de la poudre “MESSINA” seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 rue Saint-Paul Ouest, - Montréal

Le Plat de Famille

Tout membre de la famille accueille avec plaisir un plat fumant des délicieuses fèves au lard Simcoe.

Toute ménagère apprécie la haute valeur alimentaire de ce mets, et aussi le fait qu'il n'est nécessaire que de le faire chauffer pour qu'il soit prêt à être servi.



LES FEVES AU LARD *MARQUE SIMCOE*

(avec Sauce aux Tomates)



"Le Sceau de la Qualité"

devraient être prises en stock par tout épicier.

Vos ventes vous seront plus profitables, si vous donnez votre appui à cette ligne. Elle vous procure un gros bénéfice et affermit votre réputation d'épicier de premier ordre.

Chaque grosseur de boîte aide à la vente d'une autre.

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WAITER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte 1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.



REGISTERED TRADE-MARK

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Étiquette rouge) paquets

de 3 livres2.75
Paquets de 6 livres5.40

Superb, paquets de 3 livres2.60
Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.65
Paquets de 6 livres5.20

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres .1.75
— — — 3 livres.
— — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv.
Paquets de 5 livres
Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00
Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves La doz.
Corned Beef Compressé . . . $\frac{1}{2}$ s. 2.90
Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45
Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25
— — — 6s. 34.75
Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90
Boast 1s. 4.45
Roast 2s. 9.00
Roast 6s. 34.75
Boeuf bouilli 1s. 4.45
Boeuf bouilli 2s. 9.00
Boeuf bouilli 6s. 34.75
Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00
Veau en gelée 1s. 0.00
Fèves au lard, Sauce Chili, éti-
quettes rouge et dorée, caisse de
66 livres, 4 douzaines à la caisse,
la douzaine0.95
do, 43 livres, 4 douzaines, la douz.1.25
do, grosses boîtes, 42 livres, 2 dou-
zaines, la douzaine2.80
do, boîtes plates, 51 livres, 2 dou-
zaines, la douzaine2.95
— à la Végétarienne, avec sauce
tomates, boîtes de 42 livres...2.00



— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$
Sauce Chili, la douzaine1.90
Pieds de cochons sans os . . . 1s. 4.95
Pieds de cochons sans os . . . 2s. 9.25
Boeuf fumé en tranches, boîtes de
fer-blanc 3.45
Boeuf fumé en tranches, pots en
verre. 1s. 3.45



"COW BRAND" la marque toujours
digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand." Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT
Manufacturiers LIMITED.
MONTREAL

LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN ET L'ALBERTA

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERES SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERES EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Épicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

WINNIPEG & WESTERN GROCER,
320, Immeuble McIntyre,
WINNIPEG

Quand vous vendez les
57 Variétés
 de
PRODUITS ALIMENTAIRES PURS
 de
HEINZ

Vous donnez à vos clients des marchandises faites au Canada avec des Produits Canadiens par des Employés Canadiens.

H. J. HEINZ COMPANY

Usine Canadienne: Leamington (Ontario)

Entrepôts: Toronto et Montréal

Fournisseurs du gouvernement de Sa Majesté

Il y a une grosse demande
 pour

KLIM

Vous pouvez rendre un réel service à vos clients et obtenir une part des profits du commerce du lait, en vendant Klim.

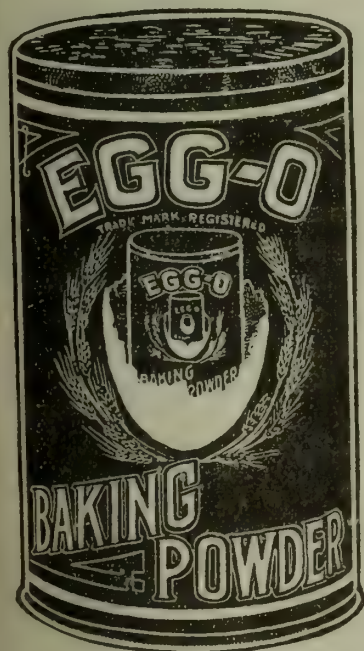
Klim est mis en boîtes de fer-blanc maniables d'une livre, et en boîtes économiques de 10 livres. Une livre fait quatre quarts de lait séparé. Toute femme qui s'est servie une fois de Klim se rend compte combien il est pratique et économique comparé au lait liquide.

Notre publicité a créé la demande. Vous pouvez faire quantités de ventes augmentant sans cesse et récolter les profits allant aux laiteries en vendant Klim. Commandez une caisse de boîtes d'une livre (24 boîtes) et une caisse de boîtes de 10 livres (6 boîtes), et vous verrez comme elles se vendent rapidement.

COMMANDEZ-EN A VOTRE EPICIER EN GROS

Canadian Milk Products, Limited

10-12 rue Saint-Patrick, Toronto.
 10 ruelle Sainte-Sophie,
 MONTREAL, P.Q.



*Une cuillère à thé,
 remplie à ras,*

de Poudre à Pâte Egg-O équivaut à une tasse de farine bien sassée. Telle est la proportion.

Et les résultats — qu'elle soit employée avec du lait doux, du lait sûr, du lait de beurre ou de l'eau — sont tels qu'ils réjouissent le cœur de toute bonne ménagère.

Car Egg-O, en outre d'être économique, est la meilleure Poudre à Pâte qui se fasse — la meilleure Poudre à Pâte pour vous, à vendre, parce qu'elle est garantie dans la boîte et dans ses résultats de cuisson.

Ne vous contentez pas de prendre en stock Egg-O. Offrez-la avec votre meilleure recommandation. Elle entretiendra votre bonne réputation.

Egg-O Baking Powder Co., Limited
 HAMILTON, CANADA.

— en verre	½s. 2.75
— en verre	¼s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau gibier	¼s. 0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier. ½s. 1.40	
— de verre, poulet, jambon, langue,	¼s. 2.35
Langues	½s. 1s.
— de boeuf, boîtes en fer blanc.	½s. 3.75
—	1s. 7.50
—	1½s. 12.00
—	2s. 15.50
— en pots de verre	
— de boeuf pots de verre.	size 1½ 14.00
—	2s. 17.00
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement	



Mince Meat.	1s. 3.25
Mince Meat.	2s. 4.95
Mince Meat.	5s. 13.50

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s	5.95
Mince meat.—	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ —	2 1.45
Beurre de Peanut, 24 " — ½ —	2 1.95
Beurre de Peanut, 17 " — 1 —	1 2.45
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.27
Seaux 12 livres	0.28
Seaux 5 livres	0.30
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine.	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	20.00

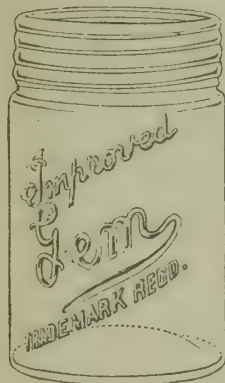
FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1½	1.90
Pork & Beans, plain, 1½	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	½s 1.95
Hachis de Corned Beef	1s 3.45
Hachis de Corned Beef	2s. 5.45
Beefsteak et oignons	½s. 2.90
Beefsteak et oignons	1s. 4.45
Beefsteak et oignons	2s. 8.45
Saucisse de Cambridge	1s. 4.4
Saucisses de Cambridge	2s. 8.45
Pieds de cochons sans os	½s. 2.90

Prix sujets à changements sans avis
Commandes prises par les agents
sujettes à acceptation de La Maison.
(Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse.	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50



Faits au Canada



L'économie par la conserve

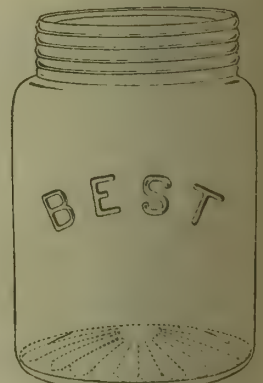
Au fur et à mesure que les événements de la guerre se déroulent, la nécessité se fait sentir de plus en plus au Canada, d'économiser les produits alimentaires et d'éviter toutes pertes en fait de vivres, principalement en ce qui concerne les fruits et légumes, dont la consommation plus assidue peut aider à la conservation des approvisionnements de viande.

Cette nécessité implique l'emploi de BOCAUX en quantité beaucoup plus considérable qu'avant la guerre.

Et comme il y aura affluence de commandes pour ces récipients indispensables et sanitaires, les marchands-détaillants devraient remettre dès maintenant leurs commandes à leur fournisseur pour ne pas être pris au dépourvu.

Commandez donc à présent des Bocaux "Faits au Canada" portant la garantie d'une manufacture réputée.

Annnonce de la Dominion Glass Co., Limited.



Faits au Canada



M. l'Epicier

Donnez-vous pleine valeur à votre clientèle, lorsqu'elle achète un pot de confiture ou de gelée, de marmelade ou de pickles, ou bien lui donnez-vous un pot avec couvercle disjoint et un contenu gâté?

En insistant pour que tous vos récipients de verre soient scellés avec des Capsules Anchor, vous ajoutez à votre propre réputation, en donnant à votre clientèle satisfaction parfaite.

Les produits alimentaires convenablement mis en conserves dans un bocal de verre scellé avec une Capsule Anchor hermétique, gardent leur pleine saveur indéfiniment et il n'est pas nécessaire de faire des prix spéciaux pour liquider votre stock. L'apparence attrayante de l'emballage plaira immédiatement à votre cliente et c'est à vous à lui fournir ce qu'elle sait être le meilleur.

Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)



"McCASKEY"
Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la
province du Québec, J.-
E. Bédard, Boîte 12,
Faubourg Saint-Jean,
Québec. — E.-E. Pré-
court, 55½ rue King,
Sherbrooke.

McCaskey Systems
Limited

235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2715

Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

KRAFT GLACE OU MAT MANILLE TOILE
A TOILETTE PARCHEMIN A JOURNAUX
D'IMPRIMERIE CARTON A LETTRES

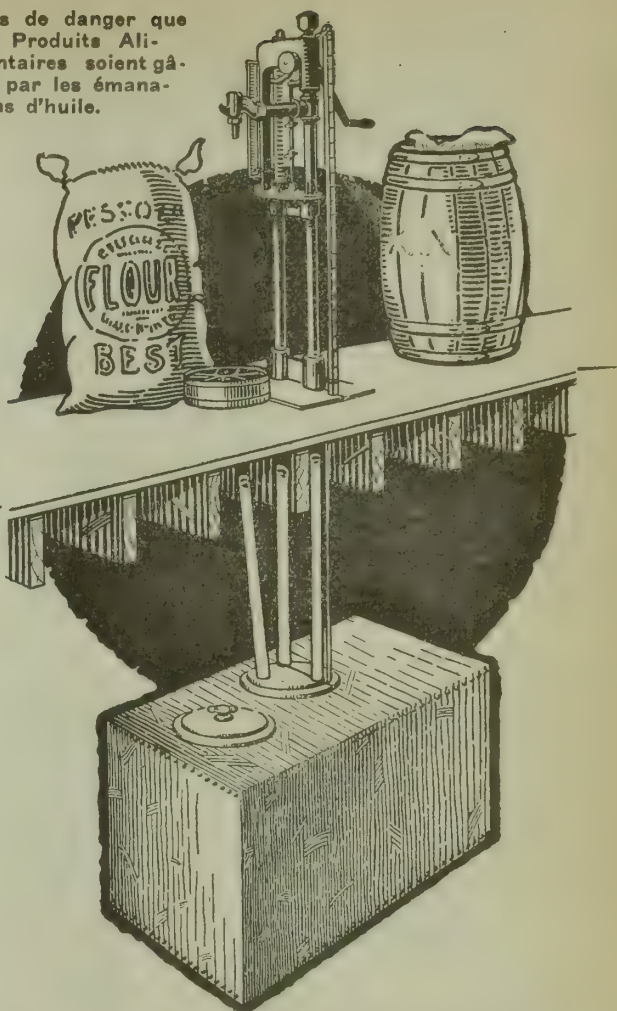
Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES PAPETERIE

Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL

Plus de danger que
les Produits Ali-
mentaires soient gâ-
tés par les émana-
tions d'huile.



Système d'Emmagasinage de l'Huile **BOWSER** ESTABLISHED 1885

Les dommages sérieux qui arrivent fréquemment aux approvisionnements alimentaires par les émanations d'huile, sont dus à l'emmagasinage défectueux de l'huile. Les émanations, du fait de leur assimilation facile avec l'air, se répandent dans tout le magasin où tous les aliments capables d'absorption et de contamination sont rendus inutilisables.

Le BOWSER retient les émanations d'huile (qui sont d'ailleurs la force et le corps de l'huile), là où elles doivent être, c'est-à-dire dans l'huile même — et préviennent toutes autres pertes telles que renversement, égoutement, sur-mesure, etc.

Tout marchand vendant de l'huile devrait avoir un Bowser — c'est un épargneur d'argent et un producteur de profits.

Ecrivez à présent pour catalogue.

S. F. BOWSER & Co., Inc.
TORONTO (Ont.)

et 507 Bâtisse Coristine, Montréal (P.Q.)

BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS
PARTOUT

Les Aliments Préparés de CLARK

Vous assurent de la
PREMIERE QUALITE

Fèves au Lard de Clark

Beefsteak et Oignons
Saucisse Cambridge
Corned Beef
Roast Beef
English Brawn
Pâtés de viandes
Corned beef haché
Viandes en tranches
Soupes (assortiment complet)
Viandes en pots
Boeuf fumé en tranches
Spaghetti avec tomates
Sauce et fromage
Langue, jambon et veau
Fluid Beef Cordial
Beurre de peanut
Etc., etc., etc.

De Bonnes Affaires sont
toujours le résultat de
la Qualité

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléphone. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie
Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de
confiance; tous
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
le vente facile,
constamment en demande,
ce sont les modèles
des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS.)

Demandez toujours cette marque



Saucisses
spéciales au
Porc Frais.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et
Porc, Saucisse au Riz et Porc, Sau-
cisse au Sauge, Saucissons de Bou-
logne et à l'Ail et jambon pressé.

Toujours les Meilleures.
Vendez-les et ayez des clients satisfaits

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SOUR	FRASE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

WM. H. DUNN LTEE
Montréal.

Edwards Soups,
(Potages Granulés, Préparés en Irlande), Variétés, Brun — Aux Tomates — Blanc ou assorti
Paquets. 5c, Boîtes 3 douz., par douzaine 0.45
Canistres, 15c, Boîtes 3 doz., par douz. 1.45
Canistres, 25c, Boîtes 2 douz., par douz. 2.35

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seulement.

Empaqueté comme suit:

Caisnes de 96 paquets de 5 cents \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre. \$8.45

— — 120 — de ½ livre. 3.05

— — 30 — de 1 livre. 3.65

et 60 paquets mélangés, ½ livre. 3.65

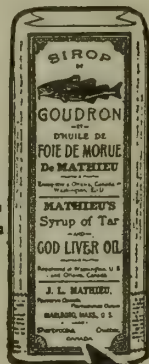
Le marchand-détaillant devrait consulter fréquemment les adresses des hommes d'affaires et professionnels qui mettent leur science et leurs talents à sa disposition et y faire appel dès que sa situation devient difficile. Un bon conseil est souvent d'une grande utilité dans le commerce.

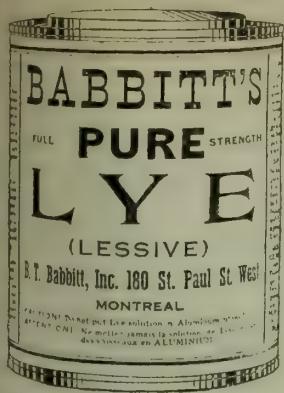
SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons, — En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.





Economie en temps de guerre

LESSIVE PURE BABBITT

pour faire le savon

Combinée avec des corps gras et des graisses de rebut, la Lessive Babbitt fait un excellent savon, à un coût dérisoire. Mode d'emploi sur chaque boîte.

La Lessive concentrée la plus forte et la plus pure dans un fer-blanc commode, à couvercle breveté—Rapporte à l'épicier un bénéfice intéressant.— Se vend \$4.50 la caisse de 4 douzaines.

Wm. H. DUNN Limited. **Dépositaires - Montréal**

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse
de 40 livres) 0.09½

— White Gloss (caisse de 40 li-
vres, paquets de 1 livre . . . 0.10

Empois No. 1, Blanc ou Bleu,
(caisses de 48 liv.), boîtes en
carton de 3 livres 0.10½

Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1
(caisse de 100 livres) 0.10

Barils d'Empois Blanc No 1, (200
livres) 0.10

Edwardsburg Silver Gloss, pa-
quets chromo de 1 liv., (20 li-
vres 0.11½

Empois Silver Gloss (48 liv.), en
bidons de 6 livres 0.13

— — (36 liv.) 0.13

boîtes à coulisses de 6 livres . . 0.13

Kegs Silver Gloss, gros cristaux
(100 livres) 0.11

Benson's Enamel (eau froide) (40 •
liv.), la caisse 2.25

Celluloïd

Caisse contenant 45 boîtes en
carton, par caisse 4.50

Empois de cuisine.

W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . . 0.11½

Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres) 0.10½

Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18

(Boîte de 20 liv., ¼c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
Par caisse

Arres parfaitement cachetées, 3
livres, 1 doz., en caisse .. 4.25

Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cais-
se 4.65

Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20

— 10 liv., ¼ doz. en caisse . 4.95

— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90

(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).

Barils, environ 700 livres . . . 0.07

Demi-Baril, environ 350 livres... 0.07½

Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½

Seaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15

— — 3 gals., 38½ liv., cha-
que 3.25

— — 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15

Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70

Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45

Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40

(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une
anse en fil de fer.)

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois
jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'On-
tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.

LAIT CONDENSE
La caisse

Marque Eagle, 48
boîtes 8.75

— Reindeer, 48
boîtes 8.45

— Silver Cow,
48 boîtes 7.90

— "Gold Seal"
et "Purity", 48
boîtes 7.75

Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 7.75

— "Challenge", "Clover", 48
boîtes 7.25

Lait Evaporé
Marques St-Charles,
Jersey, Peerless,

"Hotel", 24 boîtes . . . 6.40

"Tall", 48 boîtes . . . 6.50

"Family", 48 boîtes . . 5.50

"Small", 48 boîtes . . . 2.60

CAFE CONDENSE
Marque Reindeer, "Grande", 24
boîtes 5.75

— — "Petite", 48 boîtes 6.00

— Regal, 24 boîtes 5.40

Cacao Marque Reindeer —
24 grandes boîtes 5.75

— Marque Reindeer, petites boi-
tes 6.00

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé
jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus
sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE
Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"
La lb.

Macaroni "Bertrand" manquant

Vermicelle — —

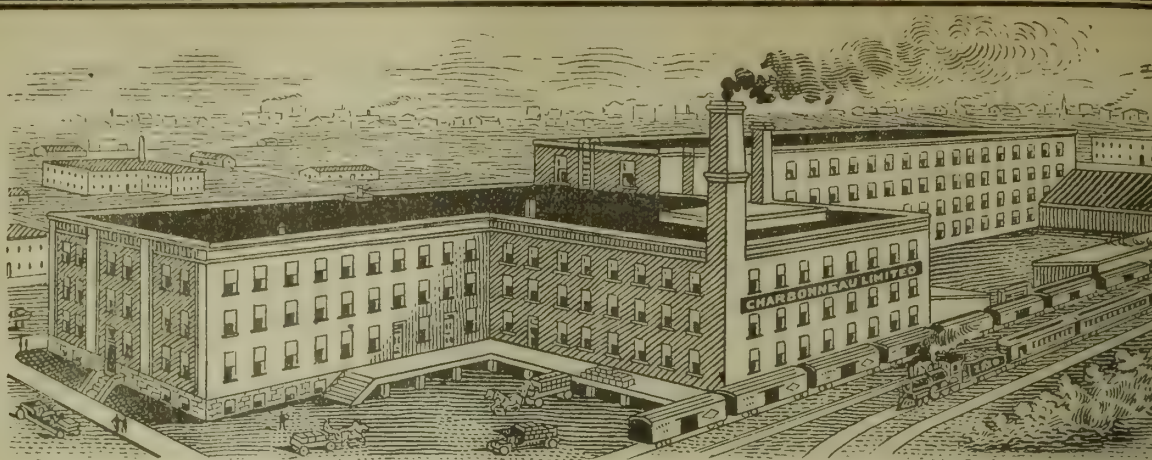
Sphaghetti — —

Alphabets —

Nouilles —

Coquilles — —

Petites Pâtes— —



C'est là qu'est fait le SIROP DE TABLE SUNSHINE

Le Sirop de Table Sunshine est une ligne de qualité qui mérite une place prééminente dans tous les étalages des épiciers réputés.

C'est un article qui procure avec certitude des commandes renouvelées et qui donne un bon profit. Livraisons rapides.

Ecrivez à nos agents ou à nous-mêmes pour plus amples informations.

CHARBONNEAU, LIMITEE

MANUFACTURIERS DE BISCUITS ET CONFISERIES, RAFFINEURS DE SIROP

330 RUE NICOLET,

MONTREAL

Distributeurs: Boivin & Grenier, Québec. Robt. Gillespie Co., Winnipeg et Vancouver. C. Morris & Co., Bâtisse du C. P. R., Toronto.

La Qualité qui procure des Ventes Renouvelées

La qualité qui crée une satisfaction durable et qui ramène l'acheteur pour s'approvisionner de plus en plus, est la qualité qu'il est avantageux de vendre.

Nous vous offrons cette qualité qui renouvelle les ventes dans la nouvelle conserve de



HARENGS SAURS MARQUE BRUNSWICK

Tout aliment marin mis en conserve sous l'étiquette de la Marque Brunswick est une ligne de qualité, mais nous recommandons particulièrement ces Harengs Saur, comme plaisant surtout au client. Essayez-en. En caisses de 4 doz. de boîtes No. 1. Envoyez-nous votre commande dès maintenant. Livraison rapide garantie.

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 }
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés }

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 26 avril 1918

Vol. XXXI—No 17

LA QUESTION DU COMBUSTIBLE

Dans le "Canada" de samedi dernier, il nous a été donné de lire un commentaire du dernier décret de M. McGrath, qui peut laisser le public sous une fausse impression, en ce qui concerne la question du combustible. Sans doute notre confrère envisage cette question au point de vue politique, beaucoup plus qu'au point de vue pratique, et il ne manque pas de critiquer un décret qui en lui-même comporte cependant une dose de vrai bon sens.

Nul n'ignore que les acheteurs de charbon se subdivisent en plusieurs classes, suivant la quantité de charbon employé et suivant les ressources pécuniaires de chacun. Et il est heureux que ces diversités existent, car si la distribution du combustible devait se faire aux deux derniers mois qui précèdent la saison rigoureuse, ni les approvisionnements, ni la main-d'oeuvre, ni les moyens de transport ne pourraient y suffire. La plupart des gens qui ont les moyens de le faire ne manquent pas, surtout dans les circonstances présentes, de faire rentrer leur charbon pendant les grosses chaleurs. A cette époque, le trafic n'est pas congestionné, les commandes ne sont pas précipitées, les besoins ne sont que préventifs et favoriser cette rentrée estivale de combustible est somme toute, prévoyance et sagesse. Les petites bourses ont évidemment pour habitude de s'approvisionner en septembre, et pour cause; mais si tous les gros consommateurs de charbon devaient attendre cette époque, il en résulterait une confusion dangereuse et une impossibilité de fournir désastreuse. Aussi, lorsqu'on se place au point de vue de l'intérêt général, ne saurait-on qu'approuver tout règlement tendant à répartir la distribution du combustible sur plusieurs mois, c'est le seul moyen d'éviter toute crise et d'empêcher le surenchérissement de cet article de première nécessité. La tâche de M. McGrath n'est pas des plus aisées, on le conçoit, et le public aussi bien que les marchands devraient comprendre que leur collaboration est nécessaire pour amener la solution satisfaisante de cet important problème.

UNE LOI ARBITRAIRE CONCERNANT LES FAILLITES

Un projet de loi vient d'être soumis au Parlement d'Ottawa, concernant les faillites, par la Canadian Creditmen Association.

L'espace restreint dont nous disposons ne nous permet pas d'analyser en détail ce long pamphlet, mais nous pouvons dire qu'il constitue un véritable attentat aux droits du commerce.

D'après cette législation projetée, les membres de la Creditmen deviendraient les seuls liquidateurs autorisés des actifs des marchands devenus insolvable.

Il est regrettable que ce projet ait pu parvenir à la table de nos gouvernants sans être censuré par les marchands qui y sont directement intéressés et l'on se demande comment pareille chose a pu se faire sans la protestation des marchands de gros qui composent en grande partie la Canadian Creditmen Association.

Nous voulons croire que ce pamphlet a été préparé en dehors de leur connaissance par un nombre limité d'officiers de la dite association sans quoi il n'y aurait nulle excuse pour eux d'avoir sanctionné semblable document qui dépasse en arbitraire tout ce qui a été vu jusqu'à ce jour.

Comme on pouvait s'y attendre, les marchands-détaillants ont vivement protesté contre ce projet de loi et il est à espérer que leur voix sera entendue par les gens de bon sens et par ceux de nos gouvernants qui mettent au-dessus des sympathies personnelles, l'intérêt général de la population qu'ils représentent.

A L'ASSOCIATION DES EPICIERS

L'Association des Epiciers de Montréal a tenu, la semaine passée, à la salle du "Prix Courant," rue St-Denis, son assemblée régulière à laquelle un grand nombre de membres étaient présents.

M. J. E. Sansregret, le digne président de l'association, présidait la séance, et M. N. Sansregret agissait comme secrétaire.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



Parmi les questions à l'étude, on discuta celle du prix des licences et du pourcentage sur la vente du pain. Sur la première question, le président annonça aux membres qu'il avait écrit au trésorier provincial, qui répondit que les licences pour la prochaine année resteront au même prix. Cette nouvelle fut chaleureusement reçue par les épiciers qui font le commerce des liqueurs alcooliques et qui ont obtenu leurs licences pour la dernière année durant laquelle il sera permis de faire ce commerce.

Sur la question du pain, les épiciers sont unanimes à déclarer que le commerce du pain ne compense pas pour le travail qu'il donne. Ils veulent en conséquence que les boulangers augmentent leur pourcentage aux épiciers, sans, cependant, leur causer aucun préjudice. Ils ont décidé d'inviter les maîtres boulangers à la prochaine assemblée afin de discuter ensemble cette question qui ne manquera pas de soulever un vif débat.

Le reste de la soirée fut dépensé à feuilleter l'ordre du jour, mais rien d'important ne fut ensuite discuté.

Au début de la séance, les membres félicitèrent chaleureusement le président, M. J. E. Sansregret, pour sa belle victoire dans Delorimier aux dernières élections municipales.

Le président y répondit d'une voix émue. Il remercia tous ceux qui avaient contribué au succès de cette élection qui sera d'un précieux secours à l'association qui aura ainsi un représentant au conseil de ville pour surveiller ses intérêts. Il remercia tout particulièrement ceux des membres qui demeurent dans Delorimier et il promit de faire, en tout temps, honneur au mandat qu'on lui avait confié le 2 avril dernier.

L'assemblée sa termina par de chaleureuses poignées de mains.

LA SAISON DU SUCRE D'ERABLE

Dans une foule de régions de la province de Québec, la saison du sucre d'érable est terminée. Nous pouvons nous demander maintenant, si la production érablière a répondu à notre attente. Hélas! Si on en juge par les rapports fournis, depuis un mois, la température n'a guère favorisé les sucreries de la province. Quelques localités ont obtenu une récolte au-dessus de la moyenne, tandis que la plupart des autres n'ont eu que de médiocres résultats. Nous donnons ci-après, le texte de quelques-uns des rapports reçus jusqu'à date. Les quatre premiers sont assez encourageants; mais ceux qui viennent après changent de ton. Il est bon de remarquer, cependant, que plusieurs d'entre eux ont été reçus depuis environ deux semaines, alors que la saison n'avait pas encore pris fin.

LOUISEVILLE.

La production sucrière a été généralement bonne, cette année, dans le comté de Maskinongé. Elle aurait pu être beaucoup meilleure, cependant, si les prix des ustensiles pour recueillir l'eau d'érable avaient été moins exorbitants. La main-d'œuvre aussi a fait grandement défaut. Ici, le sucre se vend 16c et 18c la livre, et le sirop \$1.75 et \$2.00 le gallon. Il y a une augmentation de 25c pour le sirop, et de deux sous pour le sucre.

SAINT-BENOIT.

La récolte sucrière a été meilleure qu'on ne l'aurait crue au début. Le sirop s'est vendu aux prix suivants: \$1.60, \$1.50 et \$1.25. La récolte est finie depuis mardi, le 16 avril.

BROWNSBURG.

En général, le rendement des érables, ici, a été meilleur que l'an passé. La moyenne de production a été de un gallon de sirop par cinq érables. Ainsi, il se serait

produit environ 10,000 gallons de sirop, dans le comté d'Argenteuil.

BAIE SAINT-PAUL.

La récolte du sucre et du sirop d'érable a été assez bonne, à la Baie Saint-Paul, à la Petite Rivière et à l'Île aux Coudres. Les prix sont actuellement de 18c et 20c la livre de sucre et de \$2.00 le gallon de sirop. (Dans Charlevoix, la saison des sucres n'était pas terminée, au moment où nous avons reçu correspondance.)

SAINT-FREDERIC DE BEAUCE.

Pendant la première partie d'avril, la production sucrière a été très pauvre. Il semble qu'on n'a pas pu produire plus de 250 livres de sirop par mille érables. On croit que la Beauce produira moins de sucre et de sirop que l'an dernier.

SAINTE-ANNE DES PLAINES.

Ici la récolte du commencement de ce mois a été médiocre. Les érables ne coulaient presque pas. Des experts dans l'exploitation érablière prétendent que les érables ont été trop maltraités par le froid, cette année, pour produire beaucoup. L'un d'eux disait: "Nos arbres ont passé quatre mois gelés, sans pluie ni dégel. C'est ce qui explique notre insuccès, parce que le froid assèche l'arbre autant que la chaleur."

SAINT-ROCH L'ACHIGAN.

C'est une mauvaise année pour la production du sucre d'érable. Nous en aurons 75 pour cent moins que d'habitude. Les paroisses voisines de la nôtre n'ont pas été plus favorisées.

CONTRECOEUR.

La récolte du sucre et du sirop d'érables est moindre que celle de l'an dernier. Au début, nos producteurs étaient découragés. Cependant, les résultats ont été meilleurs qu'on ne s'y attendait.

RIMOUSKI.

Malgré l'effort de nos producteurs, le rendement de nos érablières n'est pas très satisfaisant. La température n'a pas été tout à fait favorable. Cependant, le travail n'a pas manqué, et une foule de propriétaires d'érablières ont produit au-dessus de 1000 livres de sirop. On est loin d'égaliser la production de l'an dernier.

AUTRES CENTRES.

D'autres rapports sont été reçus de Québec, Coteau Landing, Coteau Station, Sainte-Hénédine, Lachenaie, Napierville, Saint-André, Plantagenet, Petit Brûlé, Saint-Fabien et Saint-Denis de Kamouraska. Tous s'accordent à dire que la récolte sucrière n'a pas donné les résultats attendus. Il est bon de remarquer que certaines régions n'ont pas dit leur dernier mot, et que nous pourrions recevoir bientôt quelques nouvelles plus favorables.

FEU M. ETIENNE QUINTAL

Nous sommes au regret d'annoncer la mort de M. Etienne Quintal, décédé cette semaine. Le défunt était le père de M. Jos. Quintal, de la maison Quintal et Lynch et vice-président de la Chambre de Commerce et de M. Edouard Quintal de la maison Bergeron et Whissel.

M. Quintal était né à Montréal en 1842 la même année que feu Edouard VII. Il fut pendant de longues années menuisier-contremaître au St-Lawrence Hall, position qu'il avait abandonnée depuis une dizaine d'années.

Outre son épouse, le défunt laisse deux fils: MM. Jos. et Edouard Quintal; deux filles: Mmes. Aurèle et Charles Maurice (de la maison Poulth & Cie); un frère, M. F. X. Quintal; une soeur, Mlle Eléonore Quintal et plusieurs petits-fils.

LA MARGARINE AU POISSON

Il était, jusqu'ici, compris que l'oléomargarine, ce succédané du beurre qui devait se vendre très bon marché et qui atteint, presque, le prix d'un beurre de qualité inférieure, devait se composer de suif de boeuf, d'huile d'olive, ou plutôt d'huile de coton, et d'un peu de crème aussi, quelquefois, le tout soigneusement malaxé.

Il ne pouvait y avoir de margarine sans suif de boeuf; cela paraissait devoir être immuable, et, pourtant, l'industrie norvégienne vient justement de démontrer le contraire, à la suite d'expériences concluantes.

La nécessité, c'est entendu, est la mère des inventions, et c'est précisément la nécessité qui a amené la découverte d'un nouveau constituant de la margarine.

Le gouvernement norvégien avait chargé une commission spéciale de rechercher les moyens d'alimenter l'industrie nationale, autrement qu'en allant chercher ailleurs la matière première; c'est au cours de ces études que l'on découvrit le moyen de substituer au suif de boeuf, dans la fabrication de la margarine, l'huile de foie de morue, l'huile de hareng, et, en général, toutes les huiles extraites des poissons de tous genres.

Les huiles de poissons traitées de certaine façon n'offrent plus au goût cette saveur désagréable qu'on leur connaît; et, ce qui n'est pas moins important, l'utilisation des huiles de poissons ne nécessite aucun changement dans l'outillage que l'on emploie dans la fabrication de la margarine.

On voit tout de suite l'importance économique des expériences de la commission norvégienne. Les suifs de boeufs, se font aussi rares que chers, depuis quelque temps, et c'est sans doute ce qui enchérit le prix de la margarine; les huiles de poissons étant plus abondantes, et moins chères aussi, parce qu'elles peuvent être tirées d'une énorme quantité de rebuts qui sont aujourd'hui perdus, elles contribueront à l'abaissement du prix de ce substitut au beurre, qui pourra, ainsi, rendre à l'alimentation générale les services qu'on est en droit d'en attendre.

Les pêcheries canadiennes y trouveront, en même temps, un profit très rémunérateur.

LES BALANCES DE PRIX DE VENTE

Dans la cause de Comtois et Rioux, demandeurs, contre Zéphirin Pesant, dit Sanscartier, de la ville de Saint-Michel, du comté de Laval, le juge Panneton a établi, samedi, que lorsqu'il est démontré qu'il y a eu fraude, de la part d'une seule des parties en cause, dans des transports faits en partie du prix de vente de propriété, l'autre partie peut en demander la nullité sans conduire à la nullité de toute la vente, et que l'action peut être maintenue sans que, pour cela, il soit requis de remettre les parties dans le même état qu'avant les ventes.

En vertu de ce principe, le tribunal a condamné Pesant à payer la somme de \$3,000 à Comtois, et celle de \$2,500 à Rioux, et il a, en même temps, annulé deux transports faits par le défendeur aux deux demandeurs en juillet et en novembre 1915. Des ventes par les requérants à l'intimé n'en restent pas moins intactes.

LE COMMERCE CANADIEN

D'après un compte rendu publié par le ministère des douanes, le commerce extérieur canadien pour l'année fiscale écoulée le 31 mars dernier, s'est chiffré par un total de plus de deux millions et demi, en supériorité de \$315,292,044 comparativement à l'année précédente.

En effet, ce rapport fait voir que le grand total des exportations et des importations canadiennes était à la fin de cette année fiscale de \$2,564,426,215, comparativement à \$2,249,170,171, pour la période correspondante de 1917. La valeur des marchandises canadiennes exportées l'année dernière a été de \$1,540,027,788, tandis que les importations représentent pour la même période la somme de \$962,521,847. L'exportation de marchandises étrangères s'élève à un total de \$46,142,004. Des marchandises frappées d'un droit d'entrée ont été importées au pays pour un montant de \$542,319,623, celles entrant en franchise représentent une valeur de \$420,202,224. Les revenus perçus à la douane durant l'année se sont totalisés à \$161,588,465, comparativement à \$147,623,230 en 1917.

Les importations en monnaies et lingots durant l'année 1918 se sont montées à \$12,279,173, contre \$28,081,120, l'année dernière.

Bien que le commerce du Dominion accuse une augmentation importante pour l'année, d'après ce même rapport il s'est produit, durant le mois de mars dernier, une diminution dans le chiffre des exportations et des importations. Au mois de mars 1917, le commerce total du Canada avait été de \$230,722,774, tandis que pour le mois de mars 1918, il ne s'est élevé qu'à \$191,737,332, dont \$87,255,698 pour les marchandises d'importations soumises à un tarif de douane et \$99,854,987 pour les exportations. Les produits des manufactures canadiennes exportés durant l'année sont évalués à \$636,602,516. Quant aux exportations des produits agricoles, elles ont atteint un chiffre total de \$567,713,584.

LES STOCKS DE CEREALES

Le Bureau des Recensements et Statistiques vient de publier un bulletin faisant connaître les résultats des enquêtes sur l'importance des stocks de blé, d'avoine, d'orge et de lin au Canada à la fin de mars, les stocks de tous les produits agricoles se trouvant chez les fermiers à la même date et la proportion des récoltes de 1917 qui étaient de qualité marchande.

STOCKS DE GRAIN AU CANADA. La compilation des rapports fournis par les éleveurs, les minoteries, les compagnies de chemin de fer et les correspondants agricoles indiquent qu'au 30 mars 1918, la quantité existant au Canada de blé et de farine de blé exprimée en blé s'élevait à 77 millions de boisseaux, au lieu de 126 millions de boisseaux l'année dernière, 197 millions de boisseaux en 1916 et 79 millions de boisseaux le 8 février, 1915. Le total de 1918 se compose de 25 millions de boisseaux dans les éleveurs, les minoteries et chargés sur les navires, 32 millions de boisseaux chez les fermiers et 20 millions de boisseaux en transit sur rail.



Tanglefoot



Le destructeur de mouches non vénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

**Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année**

Quant à l'avoine, y compris ses produits computés en mesure d'avoine, on estime qu'au 30 mars 1918, il en existait au Canada 155¹/₈ millions de boisseaux, au lieu de 184 millions de boisseaux l'année dernière, soit pour cette année 24¹/₈ millions de boisseaux dans les élévateurs et les minoteries, 124 millions de boisseaux chez les producteurs et 7 millions de boisseaux en transit sur rail. En ce qui concerne l'orge, la quantité existant au Canada le 30 mars 1918 est évaluée à 15 millions de boisseaux, contre 15 millions de boisseaux l'an dernier, soit pour cette année 4 millions de boisseaux dans les élévateurs, 11 millions de boisseaux chez les producteurs et 1 million de boisseaux en transit par rail. Quant au lin, il en existait au Canada, le 30 mars 1918, une quantité de 2,420,000 boisseaux, comparée à 5,662,000 boisseaux l'an dernier, le total de cette année se décomposant ainsi: 1,459,00 boisseaux dans les élévateurs, 516,000 boisseaux chez les fermiers et 445,000 boisseaux en transit sur rail.

STOCKS POSSEDES PAR LES FERMIERS. — Il résulte des rapports des correspondants agricoles que 14 p.e., soit près de 32 millions de boisseaux, du blé récolté en 1917, était encore chez les fermiers au 31 mars 1918. Cette proportion est inférieure à celle de l'an dernier, (21 p.e.) et à celle de 1916 (23 p.e.), mais supérieure à celle de 1915 (13 p.e.). Pour les autres récoltes, les pourcentages et quantités entre les mains des fermiers au 31 mars 1918, s'établissent ainsi avoine 31 p.e., ou 123,910,410 boisseaux; orge 20 p.e., soit 10,944,600 boisseaux; seigle 13 p.e., ou 491,800 boisseaux, sarrasin 78 p.e., ou 1,251,500 boisseaux; maïs comestible 12 p.e., ou 937,000 boisseaux; lin 9 p.e., ou 515,800 boisseaux; pommes de terre 30 p.e., ou 24,130,500 boisseaux; navets, etc., 14 p.e., ou 8,644,100 boisseaux; foin et trèfle 26 p.e., ou 3,536,300 tonnes. Le stock de pommes de terre, qui est cette année de 24,130,500 boisseaux, était l'an dernier de 15,969,000 boisseaux, en 1916 de 12,960,860 boisseaux et en 1915 de 32,310,000 boisseaux.

QUALITE MARCHANDE DES RECOLTES DE 1917. Les rapports des correspondants agricoles montrent que, sur la totalité de la récolte de blé de 1917, 223,007,000 boisseaux étaient de qualité marchande cette quantité représentant 95 p.e., tandis que l'an dernier elle n'atteignait que 85 p.e. Ce pourcentage pour les autres récoltes de 1918 et le suivant: avoine 91, orge 90, seigle 89, sarrasin 76, maïs comestible 50, graine de lin 89, pommes de terre 77, navets, etc., 83, foin et trèfle 87. Le maïs n'était jamais descendu aussi bas; l'an dernier il était porté à 58 p.e.

LES SEMAILLES EN SASKATCHEWAN. Le télégramme suivant a été reçu du ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan: "Les semailles étaient générales le 15 avril. Environ 25 p.e. du blé est semé. La superficie sous culture est en augmentation d'environ 10 p.e. Aucune disette de blé de semence. Le printemps hâtif a résolu la difficulté de la rareté de la main d'oeuvre."

LA NOURRITURE DU PORC

Vu la rareté de grains grossiers et d'ensilage, il est difficile de se procurer en Canada des engrais alimentaires pour les porcs. Le blé-d'Inde des Etats-Unis est lent à nous parvenir. Cultivez donc du blé-d'Inde d'ensilage, cet été, et assurez-vous la nourriture nécessaire pour vos porcs.

CITADINS SUR LA FERME

Comme la main-d'oeuvre agricole a été dépeuplée pour d'autres fins que la production des champs, on a pensé combler le vide par de jeunes garçons d'école. Au cours des deux dernières saisons, plusieurs de ces jeunes se sont livrés aux travaux agricoles, pendant les vacances; beaucoup même, après avoir fait des arrangements spéciaux pour les examens, sont allés aider aux travaux en mai ou juin. Ils ont ainsi acquis de l'expérience en ce genre de travaux et devraient pouvoir aider efficacement cette année.

Cependant, il faut un organisation mieux conditionnée que par le passé. Ces garçons ne sont pas de la catégorie des domestiques; ils appartiennent, généralement, à des familles aisées, et s'engagent uniquement pour aider à une plus grande production. Plusieurs sont revenus chez eux avec des souvenirs qui ne les encourageront pas à retourner.

On devrait établir quelque forme d'enregistrement et d'inspection des conditions sous lesquelles sont placés ces jeunes gens. Il faut qu'ils soient décemment logés et nourris; leur âge et état de croissance le demandent. Les heures de travail et la rémunération devraient être réglés de façon à ne pas donner lieu à des désappointements. Il faut en outre que ces garçons puissent voir et comprendre le beau côté de la vie des champs, en même temps que ce qui n'est peut-être pas très attrayant.

Le Canada manque de bras pour cultiver les immenses plaines qu'il possède. Une expérience agréable des travaux de la ferme, pendant le temps des études, peut réveiller plus tard des vocations vers la campagne. Les marchands de campagne devraient encourager ce mouvement et y apporter le concours de leur expérience de la vie rurale.

NOUVEAUX REGLEMENTS CONCERNANT LES PRODUITS ALIMENTAIRES

1. La Commission des vivres du Canada a le droit de faire de temps à autres des ordonnances pour:
 - (a) Déterminer les diverses espèces d'aliments qui ne doivent pas être employés ou consommés ou qui ne doivent l'être qu'en la manière spécifiée dans lesdites ordonnances.
 - (b) Déterminer la quantité de toutes espèces d'aliments qui peuvent être vendus, consommés ou employés durant telle période que déterminée dans lesdites ordonnances.
 - (c) Empêcher qu'il ne soit disposé des restes et déchets de toute usine, boutique, magasin ou résidence, ou provenant de la cuisine ou des repas, de façon à ce qu'ils ne puissent servir ou soient impropres à la nourriture du bétail ou à toute autre fin utile.
 - (d) Exiger de toutes personnes qu'elles affichent dans leurs établissements, ainsi que pourra le prescrire l'ordonnance, tout avis ou toute notice prescrite par la Commission des vivres du Canada.
 - (e) L'application de toute ordonnance sous l'empire des présents règlements peut être limitée à une classe particulière ou à diverses classes de personnes, ou à un district particulier ou une partie quelconque du Canada mentionnée dans cette ordonnance.
 - (f) Toute personne qui enfreint une disposition quelconque des présents règlements ou d'une ordonnance faite sous leur empire, ou qui entrave un fonctionnaire ou une personne quelconque dans l'application des dispositions d'une ordonnance promulguée sous l'empire des présents règlements est coupable de délit et passible, sur conviction sommaire devant un magistrat de police ou deux juges de paix, d'une amende n'excédant pas mille dollars et d'au moins cent dollars, ou d'emprisonnement pour une période n'excédant pas trois mois, ou des deux peines de l'amende et de l'emprisonnement.
 - (g) Quand les procédures dans un cas ou une amende est imposée sous l'empire des présents règlements sont intentées à la demande d'une municipalité, ou par un fon-

tionnaire d'une municipalité, l'amende sera payée au trésorier de cette municipalité, pour qu'il en soit disposé comme elle jugera de temps à autres à propos. Et quand ces procédures sont intentées par un fonctionnaire provincial, l'amende sera payée au trésorier provincial qui en disposera comme il jugera de temps à autre opportun.

2. Les règlements numéros 1 et 2 sous l'en-tête "Règlements applicables aux établissements publics ou l'on sert à manger", édictés par l'arrêté en conseil du 9e jour d'août 1918 (C.P. 2190), sont par ces présentes rescindés.

RODOOLPHE BOUDREAU,
Greffier du Conseil privé.

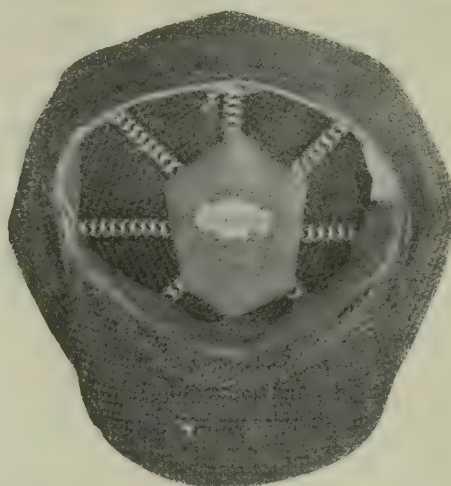
CONSTRUCTION DE WAGONS ET DE LOCOMOTIVES

Le total des dépenses que le gouvernement canadien s'imposera pour l'acquisition de locomotives et wagons s'élèvera à \$32,966,515, dont \$23,759,435 pour la seule construction de wagons.

En outre des 6,400 wagons dont la commande a été octroyée à la Canadian Car Co., une autre commande de 1,721 wagons a été donnée dernièrement à des manufacturiers américains. D'autres commandes de locomotives et wagons seront également octroyées dans peu de temps.

La construction des wagons manufacturés au Canada requerra environ 80,000 tonnes de barres, lames et plaques d'acier et 30,000 tonnes d'acier forgé et laminé sont nécessaires pour les locomotives. Cet acier est probablement compris dans les wagons de ce métal, ordonné il ya quelque temps aux Etats-Unis.

La Réduction du Stock
et
L'assortiment Complet de Pointures
signifient
des Dollars et des Cents pour vous
En achetant la Casquette 3 dans 1



Trois Pointures dans Une
Cela peut se réaliser

Ecrivez aujourd'hui pour échantillons

THE COOPER CAP CO.
Immeuble Cooper - TORONTO (Ont.)

L'Achat est le Grand Problème du Moment

La situation créée par la guerre a bouleversé les habitudes commerciales et provoqué des conditions absolument anormales. C'est ainsi que le problème principal qui se pose à l'attention du marchand de gros et du détaillant n'est plus de savoir "comment vendre" mais plutôt de savoir "où et comment acheter". — Les sources d'importation qui ont été taries par le conflit européen ont créé un malaise considérable dans les milieux commerciaux et de nombreux marchands se sont trouvés dans l'impossibilité de s'approvisionner de certains articles dont ils avaient la vente courante, faute de pouvoir s'en approvisionner ou plutôt de savoir où s'en approvisionner.

Notre spécialité est de faire office d'acheteurs à commission. Nous avons des ramifications dans tous les pays et toutes les lignes nous sont familières, c'est ainsi que nous pouvons nous occuper de vous procurer, sur une base de commission, tous les articles dont vous manquez, soit **VETEMENTS, ETOFFE, EPICERIE, MARGARINE, CONSERVES, CHAUSSURES, FERRONNERIES, NOUVEAUTES, PAPETERIES, PRODUITS PHARMACEUTIQUES OU AUTRES.**

Connaissant parfaitement les conditions du marché mondial, nous sommes particulièrement bien placés pour vous procurer ce dont vous avez besoin aux conditions les plus avantageuses.

Nous achetons des producteurs mêmes et nous chargeons à nos clients une commission modique pour nos services.

Ecrivez-nous en français si vous le désirez, il vous sera répondu de même.

York Mercantile Co.
21 Park Row,
NEW-YORK CITY

Rappelez-vous que savoir acheter est
la clef du succès dans le commerce.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été plus faible cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants :

Avoine de l'ouest Canadien	
No. 3	1.01½
Avoine d'alimentation No. 1	1.00
Avoine d'alimentation No. 2	0.97½
Avoine blanche d'Ontario No. 3	1.02½

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$10.95 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.05.

La demande pour farine de blé d'hiver était calme et les prix fermes de \$11.40 à \$11.50 le baril, en sacs, ex-magasin. Il s'est fait de bonnes affaires en farine de blé d'Inde, à \$13.00, le baril, en sacs.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre.	0.32	0.34
Beurre supérieur de crèmerie	0.49½	0.50
Beurre fin de crèmerie	0.48½	0.49
Beurre supérieur de ferme	0.44	0.45
Beurre fin de ferme	0.42	0.43

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants :

Fromage No. 1	0.21¾
Fromage No. 2	0.21¼
Fromage No. 3	0.20¾

LES OEUFS

Des ventes d'oeufs frais pondus ont été faites de 43c à 44c la douzaine, et de stock No. 2, de 37c à 38c la douzaine.

LE MARCHÉ AUX BESTIAUX

Les offres au marché de l'est ont été importantes durant cette semaine, et ont eu pour résultat une activité exceptionnelle.

Le ton du marché a été ferme et les prix ont tant soit peu monté, spécialement en ce qui concerne les pores de choix.

Les cotations ont été par 100 livres comme suit :

Bouvillons, de \$9.50 à \$13, suivant les qualités.
Vaches, de \$8 à \$9.50.
Taureaux, de \$8 à \$10.50.
Viandes en conserves, de \$5.50 à \$8.
Veaux, de \$8 à \$13.

LE SON — LA MOULEE — L'AVOINE ROULEE

Le son se vend à \$35.40 et les "shorts" à \$40.00 la tonne, sacs compris.

La moulée pure se vend à \$75. la tonne, sacs compris.

La demande pour avoine roulée est limitée. Les qualités courantes se vendent de \$5.50 à \$5.60 le sac de 90 livres en jute, et par lots de chars, à \$5.40 le sac de 90 livres, en coton.

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend, No 2, à \$17.00, No. 3, à \$15.50, et mélangé de trèfle, de \$12.00 à \$14.00 la tonne ex-voie.

LES EPICES

Des hausses ont été appliquées à certaines lignes d'épices, et les plus notables sont celles concernant les cassias et les cloves. Les Les cassias pures sont cotées à 35 cents, et les cloves, à 75 cents la livre.

LES POINTES D'ASPERGES

Les asperges semblent être très rares et les prix des pointes d'asperges en conserve ont monté. La taille d'une livre est à présent \$3.35 et cela indique une hausse de 35 cents la caisse. Les grosses boîtes de 2½ livres sont marquées de \$3.75 à \$4.00 la caisse.

LA CORDE DE COTON

Les prix de la corde de coton sont encore avancés, et le 3-16 pouce se vend à 64 cents la livre, et les plus grandes tailles à 63c.

LE LARD AMERICAIN

Le lard américain est tombé de \$71.00 à \$69.00 le baril.

FRUITS ET LEGUMES

Il y a une très bonne demande pour les légumes. Dans beaucoup de cas l'avance de la saison a provoqué une tendance à des prix plus bas. Les pommes de terre sont moins chères. L'arrivée de plusieurs chars de tomates de La Floride a entraîné des prix plus bas. Le nouveau chou de la Floride est moins cher, à \$3.75 la crate. Le céleri de Floride a été réduit de 25c à 50c par crate. Les concombres sont à des prix plus avantageux et le surplus d'oignons a provoqué une tendance à la baisse, les sacs de 70 livres se vendant à \$1.00. Les prix des fruits sont élevés en général. Les nouvelles fraises sont abondantes et se vendent à 19c la boîte d'une chopine.

Nous cotons :—

Bananes, (grosses, fancy) le bunch	4.00	4.50
Oranges, Valence	5.00	5.75
Oranges, Californie.		
Navels	9.00	10.00
Oranges, Séville, amères		5.50
Grape fruit de Cuba	4.00	4.50
Grape fruit de Californie	5.00	6.00
Grape fruit de Floride	5.00	6.00
Citrons nouveaux de Messine, selon grosseur	5.50	8.50
Citrons de Californie, sans pépins		5.00
Ananas de Cuba, (grate)		5.00
Raisins, Malaga, moyens		10.00
Fraises Louisiane	0.19	0.22

POMMES

Fameuses	7.00	8.50
Baldwins	4.00	4.50
Russets	4.50	5.00
Pommes en boîtes		2.75
Poires, petits lots seulement	0.30	0.60
Choux, Montréal, par baril		1.75
Choux, Montréal, la douzaine	1.00	1.50
Choufleur, Californie, (crate 2 doz.)	4.50	5.00

Céleri canadien, la douzaine	0.50	1.00
Concombres, Boston, la douzaine	2.00	2.50
Endives canadiennes	0.25	
Oignons rouges, sacs de 100 livres	2.50	
Oignons rouges, sacs de 70 livres	1.00	
Pommes de terre, le sac	1.50	1.60
Carottes, le sac	0.75	1.00
Betteraves, sac de 60 livres	0.75	
Laitue, curly, (3 doz.)	2.50	
Champignons, la livre	0.75	
Cranberries (Cape Cod) la boîte	5.50	
Cranberries, le gallon	0.90	
Cresson canadien	0.30	
LES BLEUS DE BUANDERIE, AMMONIAQUE, LE SODA SAL, LES GRAINES D'OISEAUX		

Le bleu de buanderie Canada a avancé d'1 cent et est coté à présent à 19c la livre. L'ammoniaque est plus élevé, la hausse sur les grosseurs à 10c, étant de 10c la douzaine et sur les petites tailles, de 5c.

Le Soda Sal, dans les boîtes de 60 livres, est en hausse de 10c à \$1.30 et les paquets de 2½ livres sont cotés à \$2.30 contre le précédent prix de \$1.85. Les graines pour oiseaux sont en hausse, à 16 cents le paquet l'ancien prix étant 13c.

COCOANUT — FARINE DE RIZ

Le shredded cocoanut est en hausse. Le Schepp se vend à présent à 60c la douzaine, pour paquets 1-8 livre. Les seaux de 5 livres sont à présent, à 33c la livre; les seaux de 20 livres, à 31c. Le riz moulu a aussi avancé et est coté à 18c la livre, l'ancien prix étant 15c.

LES SUCRES

Les prix sont comme suit:

Les 100 livres	
Atlantic Sugar Company, extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Refinery, extra granulé	
St. Lawrence Sugar Refinery	8.80
Canada Sugar Refinery	8.40
Dominion Sugar Co., Ltd., crystal granulé	8.80

ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—

"Clover Leaf" ½ liv. flats .	\$2.45
"Clover Leaf", 1 liv. flats .	4.00
"Clover Leaf", 1 liv. talls, caisses de 4 doz., la doz....	3.75
Chums, 1 liv., talls	1.80
Pinks, 1 liv., talls	2.40
Cohoes, 1 liv., talls	2.65
Red Springs, 1 liv., talls	2.70
Saumon de Gaspé, marque Niobé, (caisses de 4 doz.), la doz.	2.25
Sardines canadiennes, (caisse)	6.75 7.00
Sardines Norvégiennes, la caisse de 100 "¼s"	20.00

Légumes en conserves

Tomates, 3s	2.67½ 2.75
Tomates, E.-U., 2s	2.12½
Tomates, 2½s,	2.50 2.60
Pois, standard	1.75
Pois, Early June	1.90

Fèves, golden wax	1.85 1.90
Fèves, Refugees	1.85 1.90
Blé-d'Inde, 2s, la doz.	2.35 2.40
Epinards, E.-U., 3s,	3.00
Epinards, E.-U., gallons.	10.00
Blé-d'Inde (sur épis, can. gall.), doz.	8.50
Fruits en conserves	
Framboises rouges, 2s	2.90
Simcoes	2.75
Cerises rouges, 2s	2.60 2.90
Fraises, 2s	3.00
Blueberries, 2s, doz.	1.35
Citrouille, 2½s	1.60 1.70
Pommes (gallon)	5.00
Citrouille, (gallon), doz.	6.00
Pêches, 2s (sirop épais)	2.00
Poires, 3s (sirop épais)	2.45
Ananas, 1½s	2.25
Prunes Greengage (sirop clair)	1.90
Prunes Lombard (sirop épais 2s).	1.70

VENTES PAR HUISSIER

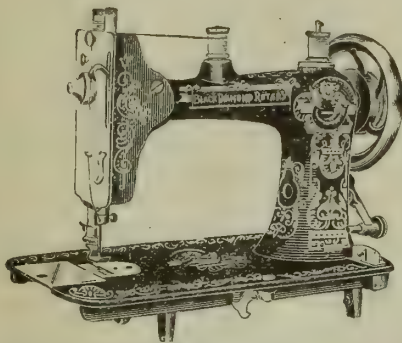
NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Garmaise Inc., John Chambers, 29 avril, 10 a.m., 183 Beaubien, Brouillet.
Wm. Tremblay, G. Blackwood, 29 avril, 11 a.m., 1 Saint-David, The-mens.
Eudard Paquette, G. Renaud, 29 avril, 1 p.m., 373 Champ de Mars, Racette.
A. Pollack, Mme R. Herschenbine et al, 29 avril, 10 a.m., 769 Saint-Laurent, Giroux.
S. Caplan, T. H. Ennis, 29 avril, 10 a.m., 135 Saint-Urbain, Aubin.
T. A. Saint-Germain, S. Daoust, 29 avril, 1 p.m., 93 Laurier Est, Aubin.
Belle Telephone Co., H. E. Roy, 29 avril, 10 a.m., 440 Notre-Dame-O., Dockstader.
Mme A. Weingart, J. Jacobson, 30 avril, 10 a.m., 129 Ontario Est, Dionne.
Cr. H. Bleau, Arthur Parent, 30 avril, 10 a.m., 60 Delorimier, Dionne.
B. Glackman, Alxe. Maysovitch, 30 avril, 11 a.m., 6 Brown, Dionne.
Nathan Cohen, Daniel Mead, 30 avril, 412 Nicolet, Dionne.
Max. Kolber, Ludger Bergevin, 30 avril, 10 a.m., 3199 Ontario Est, Dionne.
Emile Lajeunesse, Edouard Mahoney, 30 avril, 11 a.m., 1097 Demontigny, Dionne.
Jos. Guérin, Rémi Bessette, 30 avril, 2 p.m., 279 Beaulieu, Sauvé.
H. S. M. Caron, Camille Taylor, 30 avril, 10 a.m., 197 Champlain, Sauvé.
Eastern Shapiro-Universal Furn. Co., H. I. Hussereau, 1er mai, 10 a.m., 46 Sainte-Cécile, Dionne.
Louis Kerman, Thomas K. Walton, 27 avril, 10 a.m., 101 Saint-Luke, chambre 17, Bienjonetti.
Mlle A. Clément, R. Duquette, 27 avril,

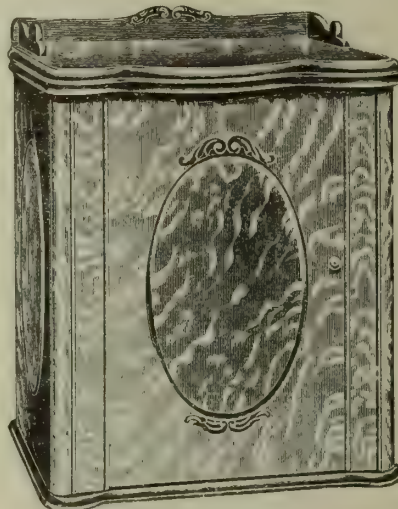
2 p.m., 48, 3ième Avenue, Lachine, Aumais.
Légaré Auto, Ltd, J. E. Roy, 29 avril, 10 a.m., Readine, Vinet.
Cie Véhicules Moteurs, Home Realty Co., 29 avril, 10 a.m., 487 Atwater, Racette.
The King, John Killbitsky, 29 avril, 10 a.m., 45 Manufacturers, Coutu.
J. A. H. Dequoy et al, G. R. Duhamel, 29 avril, 2 p.m., 1340 Saint-Hubert, Vinet.
Nat. Coffee & Spice, Ltd, Jos. T. Larue, 29 avril, 10 a.m., 1323 Saint-Laurent, Robitaille.
J. Gareau, A. Archambault, 27 avril, 10 a.m., 519 de Lanaudière, Brouillet.
Rémi Clouâtre, Hector Robert, 27 avril, 10 a.m., 452 Orléans, Lapiere.
E. D. Champoux, A. Doré, 29 avril, 10 a.m., 1033 Saint-Jacques, Desroches.
S. Caplan et al, F. Joly, 29 avril, 10 a.m., 1296 Ontario Est, Aubin.
Ville d'Outremont, E. A. Charbonneau, 29 avril, 1 p.m., 849A Outremont, Trudeau.
Benoit Drapeau, Edouard Desormeaux, 30 avril, 1 p.m., 3A Eveus, Trudeau.
Montreal Public Service Corp., Back River Jockey Club Ltd., 1 mai, 11 a.m., 210 Saint-Jacques, Chambre 4, Pauzé.
M. L. H. & P. Co., E. MacIntosh, 1 mai, 10 a.m., 15 O'Chatham, Racine.
Eugène Julien & Co., Bruno Bouvrette, Jos. Geo. Sabourin, 2 mai, 10 a.m., 1526 Saint-Denis, Lajeunesse.
E. Bissonnette, L. A. Brochu, 30 mai, 10 a.m., 5439 Saligny, Lalonde.
Cie Marchand Frères, Ltd., A. Chartier, 1 mai, 10 a.m., 330 Centre, Lalonde.
Eugène Desmarais, H. S. Montigny, 1 mai, 1 p.m., 1248 Berri, Aumais.
D. Bélair, Eug. Duplessis, 2 mai, 10 a.m., Pointe-Claire, Aumais.
W. Marchand, Henri Marchand, 2 mai, 1 p.m., 1463 Papineau, Trudeau.
J. B. Johnson, Charles Heatb, 2 mai, 2 p.m., 1033 Saint-Jacques et arrière 1039 Saint-Jacques, Lajeunesse.

MACHINES A COUDRE

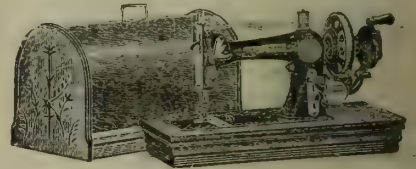
Une ligne des plus populaires que tout le monde peut tenir. Faite par un des plus importants manufacturiers et entièrement garantie. Chaque fois que vous en vendez une, vous faites un bon profit net et vous donnez en outre satisfaction à une cliente.



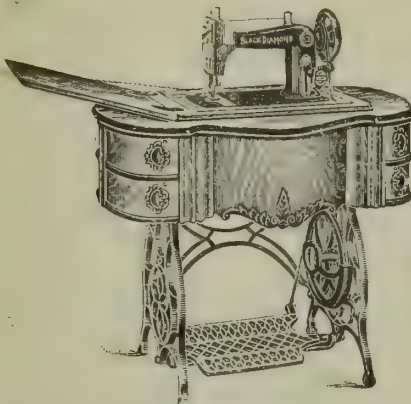
Montrant tête pour la Black Diamond Rotary Machine



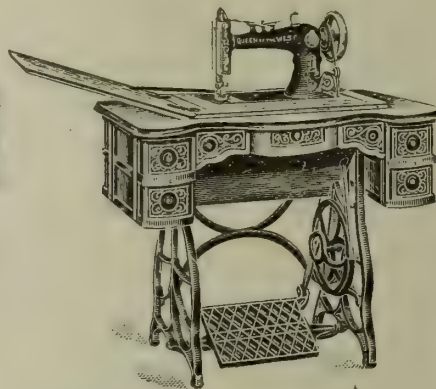
Parlor Cabinet complet avec Tête Black Diamond et accessoire d'attache



Machine à Coudre à mains Eldredge, fonctionnant à mains ou avec moteur électrique. Facile à transporter



"Black Diamond", notre plus populaire machine à tête basculante



"Queen of the West", la favorite pour tous les ouvrages



"Gold Coin" est la machine de service d'un prix moyen

Des milliers de machines à coudre de la même fabrication que la nôtre sont vendues chaque année aux Etats-Unis — environ 200,000—par des marchands de quincaillerie qui n'en connaissent pas plus que vous au sujet des machines à coudre.

ECRIVEZ-NOUS POUR PRIX

LEWIS BROS., LIMITED, MONTREAL.

Tout ce qui se fait en quincaillerie.

Fournitures pour Entrepreneurs de Chemins de Fer et Plombiers
Articles de Sports, Coutellerie, Toiture Préparée, Peintures et Vitre.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

CHANGEMENTS DIVERS

Parmi les hausses notées cette semaine, il y a les ciseaux standard S.F. qui sont cotés à 60 pour 100 hors liste.

Les brosses à lime qui sont en grosse demande, à présent, ont été haussées de \$10.00 la douzaine, à \$12.50.

Les "Post hole spoons" dans la grandeur 6 pieds, se vendent à \$19.80, la douzaine, et les 8 pieds, à \$22.00. Les 10 pieds sont très rares.

Les pioches à argile et roche ont encore augmenté de prix et ces derniers sont comme suit: Pour tailles 5-6 livres, \$11.80; pour 6-7, \$12.60 pour 7-8, \$13.50; pour 8-9, \$14.30 la douzaine.

Les prix des "drivewell points" ont aussi été revisés et les 1 1/4 pouce, se vendant précédemment à \$18.00 sont à présent à \$20.50 la douzaine, et les 1 1/2 pouce avec un

prix précédent de \$30.00 sont actuellement à \$32.50 la douzaine.

Les cordes pour châssis sont encore en hausse et les prix sont comme suit: No. 6, la livre, 72c; le No. 7, 71c et les Nos 8 à 12, 70c. Cela fait une hausse de 3c la livre.

Les "Ball pein hammers" de W & B., se vendent à présent comme suit: Taille 1/2 livre, 87 1/2c la livre; 3/4 livre, 62 1/2c; 1 livre, 50c la livre, et au-dessus, 37 1/2c la livre.

TOILES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:

Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres
Calibre 10	\$8.00 8.75
Calibre 12	8.65 8.85

Calibre 14	8.80 9.00
Calibre 16	9.00 9.15
Calibre 22-24	9.40 9.60
Calibre 26	9.45 9.75
Calibre 28	0.00 9.90
Calibre 10 3/4 onces (Anglaises)	10.55 10.75

Tôle galvanisée.

10 3/4 onces	\$10.00
Calibre 28	9.65
Calibre 26	9.25
Calibre 22 et 24	9.05
Calibre 20	8.85
Calibre 18	8.85
Calibre 16	8.70

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.-50 les 100 livres; lots d'une tonne, \$16.00 les 100 livres, et plus petites quantités, \$16.35 les 100 livres.

Voici la ligne que vous attendiez--faite par des hommes qui ont grandi avec l'industrie



"Vous l'avez Rencontrée à Présent--"

C'est là une remarque que nous entendons fréquemment, en introduisant la ligne d'accessoires "PREMIER". Car la qualité de premier ordre des produits "PREMIER" évite les longs discours. Leur solidité, leur dessin précis, et leur superbe fini sont visibles au premier coup d'oeil.

Ils sont faits par des hommes qui ont servi plusieurs années dans le commerce; des hommes qui savent comment construire

des accessoires d'un mérite qui les rend faciles à vendre, qui valent l'argent qu'on les a payés et qui établissent une base de satisfaction pour les clients.



Et derrière la ligne "PREMIER" il y a une organisation reconnue par tous les commerçants comme étant progressive. Déjà de fortes campagnes de publicité sont lancées. Des catalogues et des accessoires d'étalages de vitrine d'un caractère nouveau et frappant sont prêts.

Tous les marchands qui ont vu les articles "PREMIER" en sont enthousiastes. La distribution arrive rapidement—plus rapidement même que nous ne l'espérons.

PREMIER

"Tout ce que ce nom veut dire"
Accessoires Electriques

Il y a place pour vous dans l'organisation de ventes des articles "PREMIER" si vous vous dépêchez—avant que votre territoire ne soit confié à un autre marchand actif.

Il y a profits à tenir les accessoires Electriques "PREMIER".

Ecrivez pour faits et chiffres à:



Superior Electrics, Limited - Pembroke (Ont.)

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H. BARNETT COMPANY,

Philadelphie (Pe)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:

Montréal.

Fer en barre commun, les 100 livres	\$4.55
Fer raffiné, les 100 livres	4.80
Fer pour fers à cheval, les 100 livres.	4.80
Fer de Norvège	11.00
Acier mou	5.05
Acier bandé	5.05
Acier sleigh shoe	5.05
Acier tiré	5.25
Acier Toe Calk, les 100 livres	5.95
Acier, outils de mine, la livre	0.17½ 0.19
Acier pour outils Black Diamond	0.18 0.19
Acier à ressorts	6.50
Acier de machine fini fer	5.10
Acier Harrow tooth	5.20
Acier fondu Black Diamond	0.20 0.21

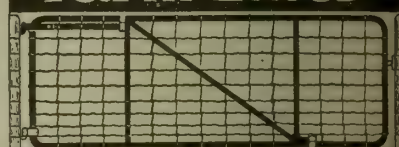
NOUVEAUX PRIX SUR LES CADENAS

Des hausses de prix ont été annoncées sur certaines lignes de cadenas Yale. Elles prennent effet immédiatement et quelques-uns des changements sont représentés comme suit: — No 813 avancé de \$14.65 à \$16.12 la douzaine; No 823, de \$16.15 à \$17.75 la douzaine, No. 843, de \$20.65 à \$22.70 la douzaine. Les autres lignes restent sans changements pour l'instant.

MOPS, PAPIER KRAFT, PELLES A NEIGE

De nouveaux prix sont cotés sur les mops et sur les "self-wringing", ces dernières étant à \$4.75; le No 8 étant à \$1.90; le style crank, à \$6.90, le No 10, à \$2.10. Le papier à envelopper, de la qualité "kraft" se vend à 10c, soit une réduction de 1c la livre. Les pelles à neige en acier sont cotées à présent, à 5 pour 100 hors liste.

PEERLESS Farm Gates



Il n'y a pas de travail de tâtonnement dans la manufacture des barrières Peerless. Les points de plus grande tension sont scientifiquement calculés et ensuite nous dessinons les attaches plus fortes qu'il n'est réellement nécessaire, pour rendre nos barrières raides et rigides—de fait, elles ne peuvent

NI FLECHIR NI SE TORDRE

Elles ne contiennent que les meilleures matières premières. Le cadre de 1½ pouce, est en tubes d'acier sondés électriquement. Les tubes reliés des barrières Peerless sont tous remplis de broche d'acier galvanisé Open Hearth No. 9—construits pour la solidité et la durée, à l'épreuve de la tempête et du bétail.

Ecrivez-nous pour catalogue gratuit. Demandez-nous notre clôture de ferme et de basse cour, ainsi que nos barrières et portes ornementales. Agents presque partout. Agents demandés pour territoires non encore représentés.

The Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd.
Winnipeg. Hamilton.
Man. Ont.



Feuilles d'Étain

Fer-blanc Terne

Fer-blanc Canada

Vente exclusive au Commerce de Gros

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

RENSEIGNEMENTS D'AFFAIRES

COMPAGNIES PROVINCIALES

A. Dubé, Ltd., Trois-Rivières, \$49,900.
Cie des Placages Canadiens Inc, Montréal, \$150,000.
Holmes Hogue Ltd, Montréal, \$99,000.
La Cie des Dérivés du Goudron du Canada, Ltd, Montréal, \$30,000.
L'Action Populaire Ltd, Joliette, \$20,000.
L'Association d'Ar Lyrique Ld, Montréal, \$5,000.
L'Aqueduc, Edouard Ruel Ltd, Lauzon, \$190,000.
Lumière Ltd, Montréal, \$10,000.
B. P. Lamarre, Ltd, Longueuil, \$99,000.
Steamer Erie W. Ltd, Québec, \$10,000.
Sterling Securities & Agencies, Ltd, Québec, \$18,000.
Webster Steamship Co'y., Ltd, Québec, \$1,000,000.
Tivoli Studios, Ltd, Montréal, \$9,000.
L'Association d'Art Lyrique, Ltd, Montréal, \$5,000.

ABANDON JUDICIAIRE

Par J. A. Beauvilliers, Montréal, Jules Hugsman, gardien provisoire.
Par H. Freedman & Co., Montréal, Chartrand & Turgeon, curateurs.

Par Jos. Blais de Saint-Justien, Rod. Marcotte, de Saint-Georges, East Beawe, pro. qual.
Par D. Jacques de Thetford Mines, Gédéon Bégin, pro. qual.

AVIS DE DIVIDENDE

M. Dagenais, Montréal, un premier dividende payable le 4 mai par V. Lamarre, curateur.
U. Dufresne, Trois-Rivières, un premier dividende payable le 6 mai par H. Bisson, curateur.
N. E. Demers, de Saint-Agapit, un premier dividende payable le 6 mai par Lefebvre et Gagnon, curateurs.
E. Perron, de Iimailou, un premier dividende payable par J. E. P. Gagnon, curateur.

DEMANDE DE SEPARATION DE BIENS

S. Glick de Montréal v. S. Winnikof.
A. Kolepanagon, Montréal, v. A. Alexopoulos.

NOUVELLES COMPAGNIES FEDERALES

The Belgian Children's Relief Fund of Montreal, Montréal.
Navy League of Canada, Montréal.

Western Canada's Jewish Fund for the Relief of War Sufferers, Winnipeg.
Superior Scales Co., Ltd., Ottawa, \$500,000.
Canadian Overseas Ltd, Toronto, \$49,000.
Lauzon Engineering Ltd, Lévis, \$300,000.
Quality Dress and Waist, Ltd, Montréal, \$50,000.
Manitoba Bridge and Iron Work, Ltd, Winnipeg, \$1,000,000.
P. Pastene & Co., Ltd., Montréal, \$100,000.
Interprovincial Mfg. Co., Montréal, \$200,000.
Joliette Tobacco Co., Ltd., Joliette, \$50,000.
R. & W. Gélinas, Ltd, Montréal, \$49,000.

CURATEURS

H. Freedman & Co., Montréal, P. L. Turgeon, curateur.

COMPAGNIES AYANT OBTENU LICENCES POUR FAIRE AFFAIRES

Craig & Morris & Blair, Ltd., à Montréal.
Morrow & Beatty, Ltd., à Drummondville.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 37

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

CONSTRUCTION ET REPARATIONS

REPARATIONS

Fontaine, H., 1907 Masson, \$10,000.
 Tremblay, F., 400 Williams, \$500.
 Laflamme, Jos., 2783 Notre-Dame, O., \$150.
 Mailloux, Jos., 1045 Sainte-Catherine-E., \$300.
 Thurber, James, 128 Curateau, \$400.
 Jacobs, A., 280 Sainte-Catherine O., \$2,000.
 Granger Frère, 43 Notre-Dame O., \$1,000.
 Lachaine, Emile, 242 Saint-Philippe, \$100.
 Lussier, Rod., 5929 Saint-Laurent, \$40.
 Jos. Turcot, 45 Baldwin, \$700.
 Montreal Abattoirs Ltd., rue Mill, \$1,000.
 Hotland, Samuel, 1381 Sainte-Catherine E., \$75.
 Berling M., 153 Sainte-Catherine E., Allard, J. A., 74 Saint-Germain, \$100.
 Succession Mullins, 167 Wellington, \$76.
 Montreal Bank, Saint-Jacques, \$14,000.
 DeBelle, Chas. E., 1129 Boulevard Décarie, \$700.
 DeSerres, Omer, 204 Saint-Denis, \$500.
 Boilev, Ls., 119 Sanguinet, \$2,500.
 Allman Israël, 32 Saint-Norbert, \$200.
 Draklos & Bros., 82 Clark, \$600.
 Hannal, Agnès, Mille & Co., Cradock, Simpson Co.
 Magin, Mme, 1206 Papineau, \$506.
 Soap Albert, 168 Niccord, \$200.
 Brisebois Camille, 553 Albert, \$125.

Montreal End Milling Co., 121 Van Horn, \$15,000.
 Desjardins, Nap., 3850 Saint-Urbain, \$200.
 Boulianne, N., 425 Lasalle, \$100.
 Labelle, Wilbrod, 309 Mazarin, \$100.
 Lortie, Jos., 529 Letourneaux, \$500.
 Tydd, G., 2931 Boulevard Rosemont, \$100.
 Succession Masson, 15 Saint-Jacques, \$50.

NOUVEAUX PERMIS DE CONSTRUIRE

Wilson Machine Co., Prince, \$8,000.
 Wilder, E. A., 354 Bleury, \$1,000.
 Fletcher, A. F., 127 Mayfair Air, \$1,100.
 Richardson, W. G., 348 Harward, \$450.
 M. Dowell, C. R., 164 Grand Boulevard, \$500.
 Goyette, E. U., 581 Centre, \$700.
 Ewing, J., 1298 Chabot, \$2,500.
 Sigouin, U., 186 Gauthier, \$900.
 Filiatrault, H., 21 Chambord, \$900.
 DeRepentigny, A., 3443 Saint-André, \$250.
 Bourque, Dr. J. O., 862 Saint-Denis, \$75.
 W. Martin, 911 B. Décarie, \$50.
 Vallières, E., 3861 Lajeunesse, \$2,000.
 Cerisse, C., 501A Saint-Thimoté, \$1,500.
 Bergeron, A., 334 Champlain, \$150.
 Lombardi, M., 345 Westminster av., \$32200.
 Tyre, W. C., 395 Marlowe av., \$750.
 Lamarche, J., 3163 Saint-Hubert, \$150.
 Imperial Munitions Board, \$11,200.

Ledoux Lina, Post Office, \$200.
 Boulianne, N., 425 Lasalle, \$300.
 Cussont Const. Co., Ltd., 92 Notre-Dame E., \$9,500.
 Maisonneuve, M., 1112 Parthenais, \$400.
 Carrière, F. & L. A., 31 Laurier, av., \$200.
 Maheu, P., 1286 Masson, \$100.
 Commission Scolaire Terrain Saint-Pierre, Montréal Ouest, \$153,000.
 Dumont, A., 145 City Councillor, \$45.
 Léveillé, N., 411 Duluth, Est, \$100.
 Saint-Germain, 2072 Clarke, \$60.
 Dagenais, Mme H., 101 Saint-Just, \$71.
 Ogdensburg Coal Co., 134 McCord, \$250.
 Warner, T. J., 2169 Carignan, \$1,800.
 Palardy, E., 4324 Tellier, \$1,800.
 Reid, P. & Sons, 961 Notre-Dame O., \$124.
 Coalier, A., Mme, 6380 Berri, \$150.
 Reardon, P., 4528 Dubuisson, \$2,000.
 Blay, J. H., 118 Delinelle, \$50.
 Macdave, J., 563 Quatrième Avenue, \$100.
 Armontre, J. Mme, 172 Letourneux, \$1,000.
 Grossens, H., 850 Aylwin, \$1,000.
 Gauthier, R., 895 de Saint-Valier, \$200.
 Somers, R. H., 306 Belmore, \$150.
 Larochelle, J. B., 2207 Chabot, \$100.
 Paré, F. 1165 Cartier, \$5,000.
 Meloin, P. G., 5925 Bois de Boulogne, \$100.

Preuve Absolue

Le mérite d'un produit est attesté par la demande.

Le volume de la demande est mis en évidence par l'importance des usines.

Et lorsque les usines augmentent régulièrement, d'année en année et atteignent des proportions immense—

ALORS se trouve démontrée de façon concluante la confiance absolue et continue de la vaste armée de ceux qui font usage des marchandises jugées comme excellentes, de bonne valeur et sur lesquelles on peut compter.



HENRY DISSTON & SONS, Inc.

MANUFACTURIERS DES

SCIES KEYSTONE, OUTILS, ACIER ET LIMES

PHILADELPHIE, E. U.



La plus grande manufacture du monde

USINES CANADIENNES: TORONTO (ONT.)

Regardez vos Limes

Faites l'essai de leur équilibre. Voyez comme elles sont dures. Passez votre doigt sur leurs dents et remarquez leur taillant et leur régularité.

Ces qualités des Limes "Famous Five" n'ont pas été obtenues accidentellement.

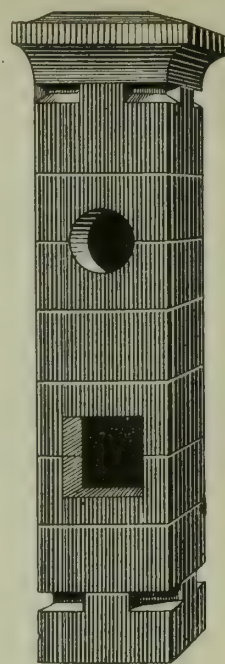
Elles sont le résultat d'une connaissance d'expert des besoins exacts de chaque industrie. Cette connaissance a permis de faire reconnaître comme modèles de mérites les Limes "Famous Five" par tous ceux qui s'en servent.

Mentionnez-les quand vous donnez une commande à votre fournisseur.

Ce sont:

*Kearney and Foot
Great Western
American
Arcade
et
Globe*

Faites au Canada par



**PARFAITE
IMPERMEABLE
DURABLE**

La Cheminée

PERFECTION

est supérieure à toute autre car elle réunit tous les derniers perfectionnements que la fabrication moderne peut donner.

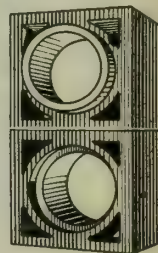
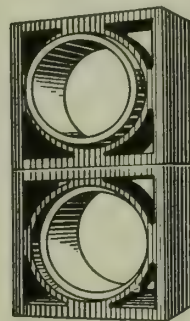
PRENEZ en STOCK

la Cheminée "PERFECTION"; elle vous sera demandée et donnera satisfaction à vos clients tout en vous procurant un bon profit.

Demandez-nous l'explication détaillée de cette cheminée vraiment moderne et nous vous la fournirons gracieusement.

C. E. Laflamme

MANUFACTURIER
ST-JEROME, P. Q.



Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

**THOS. BIRKETT & SON CO.,
LIMITED**

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA,

CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189

SUR LE QUI-VIVE

Les nombreux changements qui se produisent actuellement dans le commerce, tant en raison des prix qu'en raison des réglementations imposées par le contrôleur des vivres, obligent les marchands à se tenir strictement au courant des nouvelles commerciales, et, en pareilles circonstances, leur journal de commerce devient pour eux un précieux conseiller dont ils ne doivent pas négliger les informations et avis.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

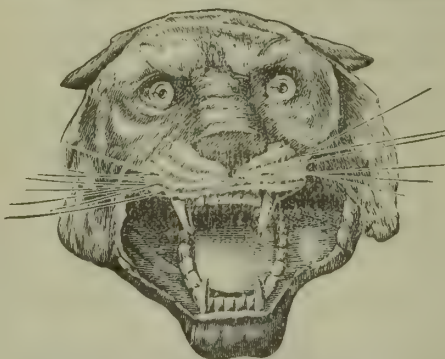
J. Rancourt v. H. Aubé, \$21.
 A. Fortier es-qual v. A. Hébert, \$31.
 O. Maisonneuve v. A. Lafontaine, \$48.
 E. Hébert v. Ls. Listerli, \$24.
 T. Valiquette v. Aloigny Hamulwitz, \$19.
 L. Marchand v. L. A. Piché, \$24.
 H. R. H. Viau & Trust Co. v. A. Hanner, \$44.
 E. Meloche v. C. S. Fox, \$88.
 P. St. Germain et al v. Mme G. Pelletier, \$31.
 J. Beaulieu v. Z. Valade, \$60.
 E. Bélanger v. S. Comtois, \$50.
 H. Quintal v. D. Goudreault, \$28.
 J. Rancourt v. J. A. Paradis, \$34.
 J. Bouthillier v. J. B. Jones, \$25.
 L. Cailloux v. Eugène Dansereau, \$19.
 S. Routtenberg et al v. O. Saint-Cyr, \$94.
 Mme M. McMorand, v. J. A. Gillan, \$40.
 M. L. H. P. Co. v. Ed. Brisebois, \$15.
 M. L. H. & P. Co. v. Hubert Jacques, \$21.
 M. L. H. & P. Co. v. Adélar Martin, \$81.
 M. L. H. & P. Co. v. Hector Latour, \$19.

Beaudoin Ltd v. Horace Renaud, \$28.
 Beaudoin Ltd v. Russel Lloyd, \$61.
 Beaudoin Ltd v. Horm. Brosseau, \$67.
 Beaudoin Ltd v. Adolphe Archambault, \$14.
 Beaudoin Ltd v. Omer Saint-Aubin, \$21.
 Beaudoin Ltd v. P. Maher, \$69.
 Beaudoin Ltd v. J. Bibeault, \$12.
 L. Brown v. A. Guibault, \$43.
 J. Leduc v. J. Labelle, \$19.
 R. Marcil v. A. Raymond, \$17.
 U. Gagnon v. R. Frenette, \$84.
 H. Fortier & Cie Ltd. v. F. X. Hienney, \$24.
 Dom. Paper Co. v. H. Cagai, Sherbrooke, \$61.
 Beaudoin Ltd v. L. Bertrand, Verdun, \$19.
 Mme M. Bergevin v. A. Duclos, Verdun, \$35.
 S. A. Robillard et al v. N. Desaulniers, Lachine, \$12.
 J. H. Joannette v. A. Chaussé, \$50.
 G. Sauvageau v. J. H. Mathieu, \$42.
 A. Bélanger v. M. Lefebvre, \$54.
 C. A. Sharpe Ltd v. E. J. Smith, \$24.
 Bell Tel. Co. v. L. H. Lee, \$8.
 P. Larivière et al v. S. Gaudreault, \$18.
 La Presse v. A. Bédard, \$15.
 Lachine House Furniture Co. v. L. W. Wood, 11.
 R. A. Rosenberg v. G. Clermont, \$76.

J. A. St. Germain v. J. Daoust, \$54.
 W. A. Robers v. Alf. Richard, \$63.
 Equitable Fire Ins. Co. v. Jos. Boucard, Ville de Montréal Nord v. Ludger Beauchamp, \$19.
 Ville de Montréal Nord v. A. Aumont, \$16.
 Ville de Montréal Nord v. R. C. Meunier, \$21.
 Ville de Montréal Nord v. Alb. Dunn, \$13.
 Ville de Montréal Nord v. H. Corbeil, \$92.
 M. L. H. & P. Co. v. Alida Wilsam, \$39.
 M. L. H. & P. Co. v. O. Boivin, \$8.
 I. Bradski v. E. Bedford, \$22.
 W. Tremblay v. Alex. Blackwood, \$54.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Alph. Lalande v. Phoenix Ass. Co. of Hartford, Montréal, \$3,028.
 Lapin Bros. v. Lackman Bros et Abraham Lackman, Montréal, \$365.
 P. Lynch v. Arthur Goyette, Montréal, \$160.
 Crevier & Frères v. J. Clément, Montréal, \$35.
 Société Coopérative Frais Funéraires v. Succession Sylva Charest, Montréal, \$146.



MARQUE "TIGER" Blanc de Plomb Pur Points de Supériorité

- (1) Garanti chimiquement pur — broyé dans de l'huile de lin raffinée. Approuvé par le gouvernement du Dominion.
- (2) Ne s'effrite ni ne se craquelle—conservé le bois et rejette au plus loin possible le repeinturage.
- (3) Capacité plus grande de couverture qui réduit la quantité nécessaire.
- (4) Travaille facilement sous le pinceau—donne une couche uniformément polie.
- (5) Fait par une maison digne de confiance—donne satisfaction depuis 50 ans. Paquets de plein poids.

Cela paye de vendre le meilleur — Vous satisfaites aussi vos clients.

MASTIC

Le Mastic marque "M.R.M." est le mastic à prendre en stock. Fait des meilleures matières premières qu'il soit possible d'obtenir.

MONTREAL ROLLING MILLS CO.
MONTREAL

P.Q.

CHAMPION**N'hésitez pas à donner votre ordre par la malle**

--au cas où notre voyageur ne passerait pas chez vous--

Vous recevrez une attention aussi prompte et un service aussi assuré que si vous veniez vous-même au magasin.

Le petit cheval "CHAMPION" pour enfants est en plein l'article que vous devez offrir cette saison.

Escompte spécial par quantité--Demandez des renseignements

CADRES MOULURES ET MIROIRS

En dépit de l'augmentation continue des prix, nous vendrons 600 pieds de moulures assorties, dorées Circassien et imitation de chêne, pour \$27.00, comme suit:

200 de moulure d'un pouce de largeur, à \$3.00.

200 de moulure 1½ pouce de largeur, à \$4.50.

200 de moulure 2 pouces de largeur, à \$6.00.

Demandez nos échantillons de moulures, lesquelles nous envoyons gratuitement.

Demandez aussi nos prix pour les cadres et les miroirs "shock" (seuls ou encadrés).

LA CIE WISINTAINER & FILS, INC.,

Manufacturiers-Importateurs

Téléphone Main 5082.

58-60 Boulevard Saint-Laurent (près Craig), MONTREAL.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

B. Lavallée v. J. Papillon, \$16.
J. Leduc v. J. B. Desroches, \$19.
A. Chrétien v. E. Delongchamps, \$18.
J. A. Ogilvy's Ltd. v. J. Eckstein, \$22.
Lauzon & Laprade, P. Marcote, \$19.
S. Stein et al v. M. Vineberg, \$22.
J. Yelle v. L. Fournier, \$30.
Mme A. Harbec et vir v. C. Trapnell, \$21.
Mme J. E. Lecompte v. A. Favreau, \$37.
E. Beauchamp v. H. Mitchell, \$25.
O. Pelletier v. O. Coulombe, \$48.

A. Dumas v. A. Garceau, \$15.
P. Cloutier v. A. C. Horsley, \$14.
A. Pelletier v. P. Lapiere, \$12.
W. Winpey v. A. Childs, \$9.
F. H. Sarrazin v. A. Decelles, \$278.
C. W. Lindsay Ltd v. T. J. Duggan, \$45.
J. Goodstone v. J. Kurin, \$23.
F. Mendel v. G. Itcovitch, \$10.
J. O. Bourque v. P. Debiens, \$12.
J. Saint-Martin v. J. Bénard, \$3.
J. A. Lamarche & Cie v. Cie de Meubles Artistiques & Moulures, \$16.
A. Lapiere J. John Herron, \$12.
P. Turcot v. Wm. G. Bray, \$54.

J. A. Saint-Amand v. Art. Perrault, \$16.
A. Sauvageau v. Raoul Lebrun, \$18.
W. J. Lavis v. Thos. Deery, Jr., \$22.
M. Hagen v. Azarie Brodeur, \$10.
Mme M. Duranceau v. Sam. Fisgarsky, \$24.
Canada Bread Co., Ltd v. Wm. J. Flauders, \$21.
Lacroix et Légre, Ltd v. H. L. Desaulniers, \$87.
S. Rancourt v. D. Pronovost, \$14.
L. Corbeil v. L. H. Paradis, \$60.

CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

PRODUCTEURS D'ORIGINE ET DISTRIBUTEURS DE

POMPES

Citernes, Styles et Grandeurs Variés.

POMPES à puits, piston et levier s'adaptant pour usage à main ou à moulin à vent.



Produites par

THE JAMES SMART PLANT

BROCKVILLE, ONT.

Succursale: WINNIPEG, MAN.

LES TRIBUNAUX (suite)

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

C. Cohen v. Jacob Cohen et City Hide & Tallow Co., Montréal, \$127.
 Mme E. Jarry v. Arthur Faubert, Montréal, 1re classe.
 Bessie Segal v. Jack Minsky, Montréal, \$395.
 Albina Crevire v. Dr. R. Grignon, Montréal, \$115.
 H. Charbonneau v. Existe Dubois, Montréal, \$106.
 Cie Royale de Meubles Reg. v. J. B. D'Orvilliers, Montréal, \$116.
 Jos. Robinson v. Mme P. Racette, Montréal, \$131.
 P. A. Degroiseilliers v. A. Dupré, Mont-

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

C. A. Wilson, v. S. Charpentier, L'Epi-phanie, \$154.
 Gust. Guertin v. Nap. Goulet, Montréal, \$199.
 Jos. Comtois v. Zéphirin Pesant, Saint-Michel, \$3,000.
 Jos. Comtois v. Zéphirin Pesant, dit Sanscartier, \$2,500.
 Marie-Anne Gagnon Denis v. Clémentine Forget et Mme Jos. Desjardins, Montréal, \$1,552.
 Ville Montréal-Nord v. L. P. Naubert, Montréal, \$3522.
 B. Freedman v. M. F. Hicks et M. Hicks Co., Montréal, \$190.

Margaret McNab Anderson v. John Kyle, Montréal, 1re classe.
 A. Brosseau v. A. Pelletier, \$40.
 C. Bruchési v. T. Petroff, \$24.
 E. Boisclair v. L. Roch, \$25.
 L. J. Lefebvre v. R. Lacoste, \$22.
 A. Leclair v. A. Gagnon, \$42.
 E. Guilbault v. Mme Desneiges Dumas-rasse, \$23.
 F. E. R. David v. A. Filiatrault, Sainte-Rose, \$16.
 D. Antonelli v. Pascale Marassa, Maisonneuve, \$17.
 Saint-Jacques Tobacco Co. v. J. Swail, Huntingdon, \$12.
 Société d'Administration Générale v. J. B. A. Rochon, \$55.
 J. Crevier v. S. E. Lacoste, alias Lacasse, \$19.
 J. A. Brossard v. C. Renaud, \$23.
 E. C. Lortie v. E. Denis, \$23.
 G. Pominville v. W. J. White, \$14.
 T. Dansereau & Cie v. H. Garand, \$15.
 A. Laroche v. J. Boursier, \$33.
 M. Marcil v. E. A. Pigeon, \$34.
 H. Sourkee v. J. E. Fréthette, \$10.
 L. Porutgais v. M. J. Morris, \$98.
 C. Bruchési v. A. Mérino, \$15.
 J. E. Brazeau v. R. Desrochers, \$49.
 A. Jean v. A. Guertin, \$10.
 P. Reid & Sons v. A. Julien, \$10.
 A. Grisé v. C. Desjardins, \$66.
 D. Riendeau v. Léon Lapierre, \$24.

N. Mannard v. M. T. Co., \$27.
 Hartt & Adair Coal Co. v. W. B. Gil-mour, \$16.
 E. Soucy v. Osgard Boucher, \$45.
 A. Marien v. Jos. Chapleau, \$23.
 Geo. Reed & Co. v. Veuve Alfred Champagne, \$34.
 M. Weiler v. Armand Landry, \$24.
 Z. Thibaudeau v. Donat Thérien, \$55.
 Bessarabian Loan Ass. Co. v. A. Nilloff, \$46.
 Art. Dupré & Co. v. Nelson Beaudet, \$22.
 J. Séguin v. Jos. alias François Paré, \$32.
 North American Hardware Supply v. Alf. Desjardins, \$33.
 E. Brousseau v. Thos. Duchesne, \$10.
 Mme C. Corbin Co. v. O. Gidard, \$93.
 E. Chalifoux v. E. Guérard, \$8.
 United Typewritre Co. v. J. D. Kennedy, Sherbrooke, \$34.
 Commissaires d'Ecoles Saint-Bernardin de Montréal v. E. Renaud, Petts-field, Mass., \$13.
 H. Campeau v. P. Poudrette, Beloeil, \$56.
 A. Labelle v. T. Langlois, Westmount, \$34.
 N. Girard v. L. D. Bathrust, Verdun, \$49.
 H. S. Paradis v. T. B. Brougham, Maisonneuve, \$52.

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

erronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S. A. A. M. MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell
MAIN 3570
Comptable licencié

Institut des Comptables et Audi-
tours de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7089

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-
tours, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire

QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites
Commissaire pour Québec
Edifice Banque de Québec
No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Main 3235.
Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS

(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître

**ALMANACH ROLLAND, AGRI-
COLE, COMMERCIAL ET
DES FAMILLES**

— 52e Année —

Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,

MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, œuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Fillou", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauthreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c. — franco par la malle, 20c.

**Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume**

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHÉ BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: • Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

Ce Marchand dit :
“Vendez par la Charte — Cela Paye”

par

Curtiss & Prowe, marchands de Mobiloils Gargoyle

“Nous vendons les Mobiloils Gargoyle pour une raison—le PROFIT.

“Pendant notre expérience de six années nous avons reconnu que le moyen de faire le plus d'argent sur les Mobiloils était d'appliquer la Charte de Recommandations.

“Nos raisons sont :

1. Lorsque vous suivez la Charte, l'acheteur obtient l'huile qui convient à son moteur. Cela signifie **SATISFACTION**.
2. Lorsqu'un client est satisfait, il a **CONFIANCE EN VOUS**.
3. Lorsqu'il a confiance en vous, il **PREND** votre **AVIS** pour les autres accessoires et fournitures.
4. Et cela se traduit par **PLUS DE VENTES** et **PLUS DE PROFITS**. Voilà toute l'histoire.



Mobiloils

A grade for each type of motor

réclament une attention mécanique.

“Vous ne pouvez remplacer le métal usé ou les ajustements défectueux avec de l'huile.

“Les Mobiloils Gargoyle sont des huiles de haute qualité. Elles donnent des résultats de premier ordre, même quand la sorte impropre est employée. Mais, si vous employez la sorte impropre, le client perd quelques-uns des plus grands profits de l'huile et il paye cette inconséquence par une perte de force motrice et une consommation plus coûteuse de son combustible.

“Cela signifie mécontentement et **perte d'affaires** que le marchand aurait pu avoir.

“La satisfaction que nos clients obtiennent des sortes recommandées par la Charte pour leurs automobiles, nous prouve que cette Charte est bien établie. Pourquoi ne la

suivrons-nous pas?

“Nous sommes dans le commerce pour gagner de l'argent, non pas pour expérimenter des huiles.”

Ecrivez-nous à la Chambre 704, Bâtisse Imperial Oil, Toronto, pour obtenir notre brochure sur la “Lubrification Correcte”, et qui contient les Chartes de Recommandations pour les moteurs de toutes les marques d'automobiles, de tracteurs, de motocyclettes et de canots-automobiles, ainsi que pour recevoir de plus amples informations en ce qui concerne notre proposition aux marchands.

“Certains marchands croient qu'en employant une huile qu'ils pensent correcte, sans considération de ce que recommande la Charte, ils agissent bien.

“Mais la chose est fausse.

“Si quelqu'un a un vieil automobile et obtient une compression pauvre, ce n'est pas la faute de l'huile.

“Il y a quelque chose de défectueux dans l'auto et dans l'huile. Probablement des rondelles de piston usées, des cylindres entaillés. Mais ce sont là des défauts de mécanique qui lés, ou peut-être un ajustement incorrect.

IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des **HUILES** a **MOTEURS** et **GRAISSES POLARINE**

Vendeurs au Canada des huiles *Gargoyle Mobiloils*

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES



“Dominion Raynsters”

Une fabrication continuelle de plus d'un demi siècle a appris au Système Dominion Rubber comment produire des qualités qui arrivent en première ligne, en toutes circonstances.

La chose est aussi vraie pour les vêtements imperméables qu'elle l'est pour nos chaussures en caoutchouc, pour nos pneumatiques “Dominion”, pour nos courroies en caoutchouc ou pour tout autre des nombreux produits du Système Dominion Rubber.

La ligne “Dominion Raynsters” est une ligne distincte d'imperméables. Ces vêtements sont établis suivant les données de la mode, par des experts qui savent comment donner la coupe, le fini et l'apparence qui sont tellement appréciés des personnes qui désirent avoir ce qu'il y a de mieux. Les styles sont choisis pour répondre aux demandes particulières du commerce canadien. Les qualités sont indiscutables et la main-d'œuvre s'attache aux moindres détails. C'est pour cela que les “DOMINION RAYNSTERS” sont considérés à présent, comme ce qu'il y a de mieux par tous ceux au Canada, qui savent juger des qualités et de la valeur des imperméables.

Ecrivez à notre succursale la plus proche pour plus amples informations quant aux styles, aux qualités et aux valeurs, en fait d'imperméables pour messieurs, dames et enfants.

Canadian Consolidated Rubber Co., Ltd.

Bureau Principal—MONTREAL

Succursales à Halifax, Saint-Jean, Québec, Ottawa, Toronto, Hamilton, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Regina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver, Victoria.



La Chaussure

SECTION MENSUELLE DU "PRIX COURANT"



MONTREAL, AVRIL 1918

No 4

La Situation Actuelle du Cuir et des Peaux

Les gens achètent de meilleures qualités. — Effet marqué sur l'industrie de la chaussure canadienne. — Les cuirs de qualité inférieure laissés sur le marché. — Rareté du matériel de tannage.

L'influence dominante qui se fait sentir dans l'industrie de la chaussure canadienne pour le moment, semble être une demande générale pour la meilleure qualité de cuir laissant ainsi sur le marché à des prix comparativement beaucoup moindres les cuirs de qualité inférieure. Les acheteurs se sont aperçus qu'on obtient plus de satisfaction en achetant de la bonne marchandise à des prix raisonnables qu'en se procurant des qualités inférieures à des prix d'occasion. On a conclu que les prix du cuir avaient subi une baisse du fait que les peaux à vil prix étaient en évidence sur le marché. Ce bas prix dans les peaux, cependant, est compensé par l'augmentation du coût du matériel de tannage et la difficulté de s'en procurer une quantité suffisante.

L'industrie de la chaussure, en général, a bénéficié grandement des conditions amenées par la guerre. Les peaux du Brésil sont, dit-on, les meilleures sur le marché. De grosses quantités furent achetées pour exportation en Europe avant la guerre et le Canada fut obligé de se contenter en grande partie des peaux de l'Inde-Est qui étaient contrôlées par les Allemands. Maintenant ces peaux de l'Amérique du Sud ne peuvent être expédiées en Europe en aussi grande quantité et elles viennent ici.

On ne réalise pas assez que le Canada exporte maintenant l'une des meilleures qualités de cuir à chaussures. Il fut un temps où nous les importions en grande partie, mais les manufactures canadiennes ont pris avantage de la situation et ont, avec succès, fait concurrence aux meilleures manufactures américaines. Nous n'exportons pas encore beaucoup de chaussures, mais nous y arriverons. Nos industries se lanceront dans le commerce de l'exportation aussitôt qu'une quantité suffisante de matériel brut sera assurée. Pourquoi ne le ferions-nous pas? Nous avons toutes les ressources naturelles à notre disposition et nous devrions prendre avantage de notre position. Quant à la question du style, la demande pour été et automne, est pour des modèles plus longs et plus étroits. Ils doivent être attrayants et joliment finis. Les hommes veulent de bonnes chaussures brunes et préfèrent les hauts en

daim. La chaussure de cuir patent de bonne qualité est le choix des dames.

Situation inquiétante des peaux.

La situation présente du cuir est très inquiétante, mais pas de moitié autant cependant que celle des peaux et du matériel.

Quoiqu'il y ait une grande abondance de peaux sur le marché, la grande difficulté consiste à se procurer des peaux pouvant donner la qualité de cuir requise par les coupeurs. Les matériaux sont presque impossibles à importer.

On est porté à se demander pourquoi la différence entre les peaux de décembre, janvier, février et mars et les peaux de bonne saison est beaucoup plus forte cette année que les années passées.

La raison consiste, croyons-nous, dans le fait que depuis que les Etats-Unis sont entrés dans la guerre les manufactures américaines ont été forcées par les circonstances de n'acheter absolument que le cuir fait de la meilleure sorte de peaux.

Les spécifications de l'armée sont très sévères et l'on n'oserait employer rien autre que le meilleur matériel pour leur fourniture. Le commerce civil, étrange à dire, tout en protestant de son enthousiasme pour économiser en tout, n'a pas encore consenti à accepter le cuir de qualité inférieure pour ses propres chaussures. Au contraire les civils s'attendent à une meilleure qualité de chaussures. Conséquemment, le cuir de qualité inférieure, aussi bien pour les semelles que pour les hauts, abonde.

Ce qui a le don de rendre les tanneurs plus perplexes, est le manque d'extraits de tannage et l'impossibilité de s'assurer une licence d'exportation du War Trade Board de Washington. La situation de ce côté est beaucoup plus sérieuse que ne le croient la plupart des manufacturiers canadiens. Il semble qu'il y ait un effort déterminé de la part du Conseil des Tanneurs à Washington pour empêcher les matériaux de tannage d'être expédiés au Canada. On donne pour raison qu'il y en a une insuffisance marquée aux Etats-Unis et qu'avec l'énorme quantité de cuir requise, ils ont besoin de toute leur production.

D'autres croient que cette action est prise dans le but de diminuer la production de cuir des tanneurs canadiens qui exportaient de grandes quantités de leur

produit sur le marché américain. Quelque soit la raison, le fait n'en demeure pas moins que plusieurs tanneurs au Canada seront peut-être forcés de fermer leur établissements avant longtemps par suite de l'impossibilité dans laquelle ils se trouvent d'obtenir les extraits et matériaux nécessaires de tannage.

En tant que le marché du cuir est concerné, tellement de conditions imprévues peuvent surgir que personne ne peut prédire comment les événements tourneront. Une chose que chaque manufacturier de cuir réalise, cependant, c'est qu'il lui est plus facile chaque semaine de maintenir sa production normale. Aussi, il nous semble que l'acheteur de cuir prévoyant ferait bien de s'assurer à l'avance ses besoins pour les prochains six mois.

M. J. Daoust, président de la compagnie Daoust, Lalonde, insiste, lui aussi, sur la rareté des matériaux de tannage au cours d'une entrevue.

'Les Etats-Unis, dit-il, ont empêché les matériaux de tannage, surtout les extraits de quebracho, liqueurs grasses, graisses et produits chimiques, etc., de venir en Canada sans une licence qu'il est pratiquement impossible d'obtenir. En conséquence, les tanneurs ont dû réduire leur production et n'achètent pas un grand nombre de peaux puisqu'ils ne peuvent avoir les matériaux de tannage qu'ils doivent obtenir des Etats-Unis. Cette situation a causé une accumulation de peaux dans ce pays, et résultera aussi en une rareté de cuir quand la demande arrivera.

Aussitôt que la demande se fera sentir et que l'embargo, aux Etats-Unis, sera levé, les tanneurs achèteront ces peaux et je ne serais pas surpris si les marchands demandaient et obtenaient de plus hauts prix par suite des pertes qu'ils auraient pu faire dans quelques-unes de leurs dernières transactions. Dans mon opinion, les manufacturiers de chaussures n'achèteront pas le cuir à aussi bon marché qu'ils s'y attendent, parce que les tanneurs ne pourront, en raison des hauts prix des matériaux de tannage de toutes sortes, vendre leur cuir à très bon marché.

Aussitôt que l'embargo de l'Angleterre sur le cuir et les chaussures sera levé, ce à quoi nous pouvons nous attendre d'un moment à l'autre, puisque l'Europe manque de cuir et de chaussures, il n'y a pas de doute que la loi commune de la production et de la demande aura son effet naturel en faisant monter les prix.

Les marchands de chaussures ne devraient pas s'inquiéter de leurs stocks et sacrifier la marchandise à prix réduits, car ils ne pourront à mon avis, remplacer les mêmes marchandises à plus basses quotations."

Pas de cause d'optimisme et de pessimisme

D'après ce que nous pouvons juger il se fait un assez bon commerce de cuir avec les manufacturiers de chaussures, mais il n'y a pas beaucoup d'activité dans le commerce.

Nous ne croyons pas que les présentes valeurs subissent une baisse, mais plutôt que lorsque les peaux de meilleure qualité pourront être obtenues, les prix augmenteront de façon sensible. Il n'y a cependant rien qui puisse nous rendre optimistes; d'un autre côté, il n'y a rien non plus qui nous engage au pessimisme. Comme nous l'avons dit, il se fait un assez bon commerce. La spéculation, naturellement, est entièrement absente et nous ne savons pas si ce n'est pas là un bien pour un mal.

LES POINTS ESSENTIELS A LA REUSSITE D'UN COMMERCE DE CHAUSSURES

Le succès d'un commerce de chaussures, ou de n'importe quel autre commerce de détail, dépend du caractère du propriétaire. C'est là la conviction de Julius A. Goldberg, l'un des plus grands détaillants de Chicago. Un estimé exagéré, prétend-il, fait plus de tort que de bien, mais quelquefois nous ne sommes pas assez clairvoyants pour voir ces choses. Par exemple, vous annoncez une ligne de chaussures à prix réduit, disons \$4.95 et en les annonçant ou en les étalant dans votre vitrine, vous prétendez que ces chaussures ont une valeur de \$9.00 quand, comme question de fait, elles valent au plus \$6.00. Vous vendrez peut-être par ce moyen, mais le client ne reviendra jamais acheter une autre paire.

Les grandeurs aussi devraient être bien marquées afin de ne pas tromper l'acheteur sur le point des chaussures qu'il lui faut. C'est en même temps une aide aux vendeurs et aux clients.

LES VENDEURS DOIVENT ETRE ATTENTIFS ET VERIDIQUES

Le vendeur doit être véridique, parce que le commerce de détail de la chaussure aujourd'hui diffère totalement de ce qu'il était il y a quelques années et pour réussir, il faut se soumettre aux nouvelles conditions et les améliorer constamment. Les vendeurs doivent avoir et, de fait, ont plus de connaissances que ces années passées, mais ce n'est pas suffisant. Ils devraient bien savoir ajuster une chaussure, vendre et être capables de faire des suggestions à leurs clients. Pour y arriver les commis devraient avoir des salaires proportionnés à leurs connaissances de ce commerce de façon qu'ils sachent bien qu'il y a plus d'argent à faire à vendre des chaussures que dans n'importe quelle autre ligne de marchandise en détail.

Le commerce des chaussures en détail demande (surtout dans les chaussures de femmes) plus d'attention que par le passé, c'est-à-dire qu'il faut tenir en stock une variété raisonnable.

On pourrait recommander de s'assurer des grandeurs deux fois par semaine, et lorsque certaines chaussures ne s'enlèvent pas, leur porter plus d'attention, parce que la marchandise doit être vendue, non gardée en réserve.

Il est de grande importance que, lorsqu'un propriétaire se prépare à acheter de la marchandise, il consulte ses vendeurs et demande leur avis. Cela lui permettra de faire un meilleur choix qui sera en même temps plus intelligent. Cette méthode a de plus l'avantage de s'assurer un plus grand dévouement de la part des vendeurs qui ont conscience de leur responsabilité.

SI J'ETAIS MARCHAND DE CHAUSSURES

Je placerais devant l'étalage de ma vitrine un long miroir horizontal d'environ deux pieds de haut, avec le bas à égalité du trottoir. Cela permettrait aux passants de se rendre compte de l'apparence de leurs chaussures et de les comparer aux nouveaux styles montrés dans la vitrine. Cette comparaison résultera souvent en l'achat d'une nouvelle paire de chaussures.

L'Orgueil du Canada

LES CANADIENS ont raison d'être fiers de la situation que leur pays occupe dans le monde. Cette fierté est motivée par l'esprit d'entreprise de ses habitants, par ses inépuisables richesses naturelles, par ses merveilleuses institutions et surtout par ses industries.

L'importance de certaines industries canadiennes serait une révélation pour la plupart des gens.

Le développement de toute industrie dépend de la population qui lui est tributaire. Ce principe est trop souvent méconnu dans les parallèles que nous établissons entre les industries canadiennes et celles de même nature qu'on trouve par exemple aux Etats-Unis.

Ainsi, la population des Etats-Unis dépasse 100,000,000. Le champ d'action industriel y est illimité. Le Canada, avec sa population de sept millions, n'est qu'un petit pays; cependant, ce petit pays est doté de plusieurs entreprises industrielles qui sont au nombre des plus grandes du monde.

Une maison canadienne de cordonnerie a vu se développer le volume de ses affaires avec la clientèle nationale dans une mesure qui n'est égalée par aucune autre à l'étranger. Si cette maison était établie aux Etats-Unis, elle prendrait une place prépondérante parmi les douze fabriques les plus consi-

dérables entre les deux mille cordonneries de ce pays.

Tandis que les ventes effectuées dans leur propre territoire par les plus grandes fabriques de chaussures américaines n'excèdent pas annuellement vingt-cinq sous par tête, les ventes de Ames Holden McCready, aux consommateurs canadiens ont atteint, l'an dernier, environ quatre-vingt sous par tête.

D'où il résulte que, par comparaison, cette entreprise canadienne l'emporte sur la plus importante cordonnerie des Etats-Unis.

"Cordonniers de la nation."

Ainsi se confirme le droit au titre de cordonnier du peuple canadien que s'est octroyé Ames Holden McCready Limited.

Arrêtons-nous à considérer la tâche énorme de pourvoir de chaussures une partie considérable des 7,000,000 d'individus qui habitent le Canada.

Elle exige — des usines immenses munies de l'outillage le plus perfectionné, capables, en un jour de livrer à la consom-

mation 8,000 paires de chaussures.

Elle exige — une variété de 800 modèles différents, afin de répondre aux besoins de toutes les classes sociales, en tant que qualités, formes et genres de chaussures, nécessitant la production de ces 800 modèles.

Elle exige — le maintien de six établissements distributeurs dans les principales villes échelonnées d'un océan à l'autre, où est emmagasinée une valeur d'un million de stock disponible pour le service rapide de la clientèle des détaillants.

Elle exige — un personnel de soixante voyageurs de commerce qui visitent les détaillants. Sur environ 10,000 marchands de chaussures, en Canada, 5,000 veulent les produits A.-H.-M.

Elle exige encore — de multiples détails d'organisation et de mise en oeuvre; mais ce que nous venons de dire peut donner une idée, du reste bien imparfaite, de la part qui revient à cette immense industrie de la chaussure dans l'approvisionnement du public canadien.

Ces quelques données vous intéressent, attendu qu'en faisant votre prochain achat de chaussures de la marque A.H.M. vous vous souviendrez qu'elles viennent d'une entreprise de cordonnerie merveilleusement organisée en vue de vous assurer la plus grande valeur possible pour votre argent.

AMES HOLDEN MCCREADY

LIMITED

"Cordonniers de la nation"

ST-JEAN

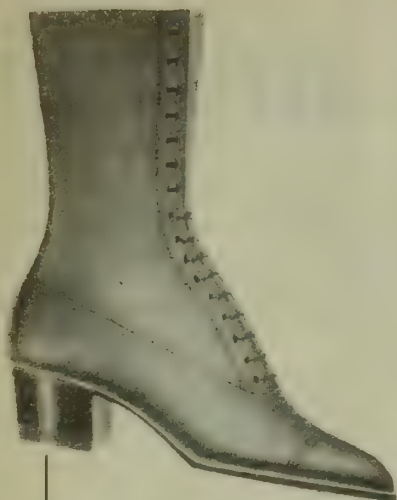
MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG

EDMONTON

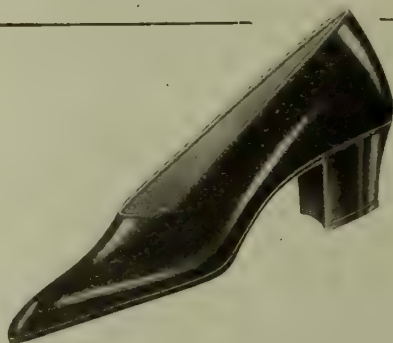
VANCOUVER



TROIS

marques bien connues
de Chaussures qui se-
ront votre tremplin
d'affaires. Voyez nos
plus récents échantil-
lons.

"Metropolitan"
"Paris"
"Patricia"



Les marchands nous demandent parfois comment nous pouvons garder la qua-
lité de notre cuir aussi élevée, dans nos lignes bien connues. Nous le pou-
vons, en obtenant notre approvisionnement de cuir de nos propres tanneries.
Ce choix donne une plus grande valeur à nos clients.

Pour la prochaine saison, nous offrons une ligne des sty-
les les plus nouveaux et rendant le meilleur service, qui
soit sur le marché. Ces styles sont des conquérants. Ecri-
vez-nous pour information.

DAOUST, LALONDE & CIE,
LIMITEE

MONTREAL

Succursale—La Metropolitan Shoe Co.,
91 rue St-Paul Ouest, Montréal.



Styles de Chaussures pour Femmes

Il a été dit que tout indique que les chaussures de femmes pour l'été et l'automne auront moins de "style" et plus de "goût", ce qui veut dire qu'il y aura moins de fantaisie dans les bottines et les souliers. Cela ne signifie pas cependant que les chaussures de belle apparence seront moins recherchées. Comme question de fait, la réaction ne se fait que contre le "trop voyant", et les dessins vraiment artistiques continueront d'être en faveur chez celles qui aiment à se bien chauffer et probablement augmenteront même en popularité. En d'autres mots, ce sont les "lignes" de la chaussure plutôt que leurs décorations qui plairont au beau sexe durant la prochaine saison.

La hauteur des chaussures de femmes, de consentement commun, ne dépassera pas 8 ou 8½ pouces, excepté dans des cas spéciaux. Les couleurs consisteront en "deux nuances de brun, deux nuances de gris, noir et blanc."

Le gris, pour la peau de veau et de daim, est extrêmement populaire pour le moment et les prévisions sont que les nuances plus sombres domineront à l'automne. Il y a une forte impression, cependant, que les nuances de brun seront en plus grande demande encore. Le cuir patent, toujours populaire dans certaines classes, redeviendra fort en faveur.

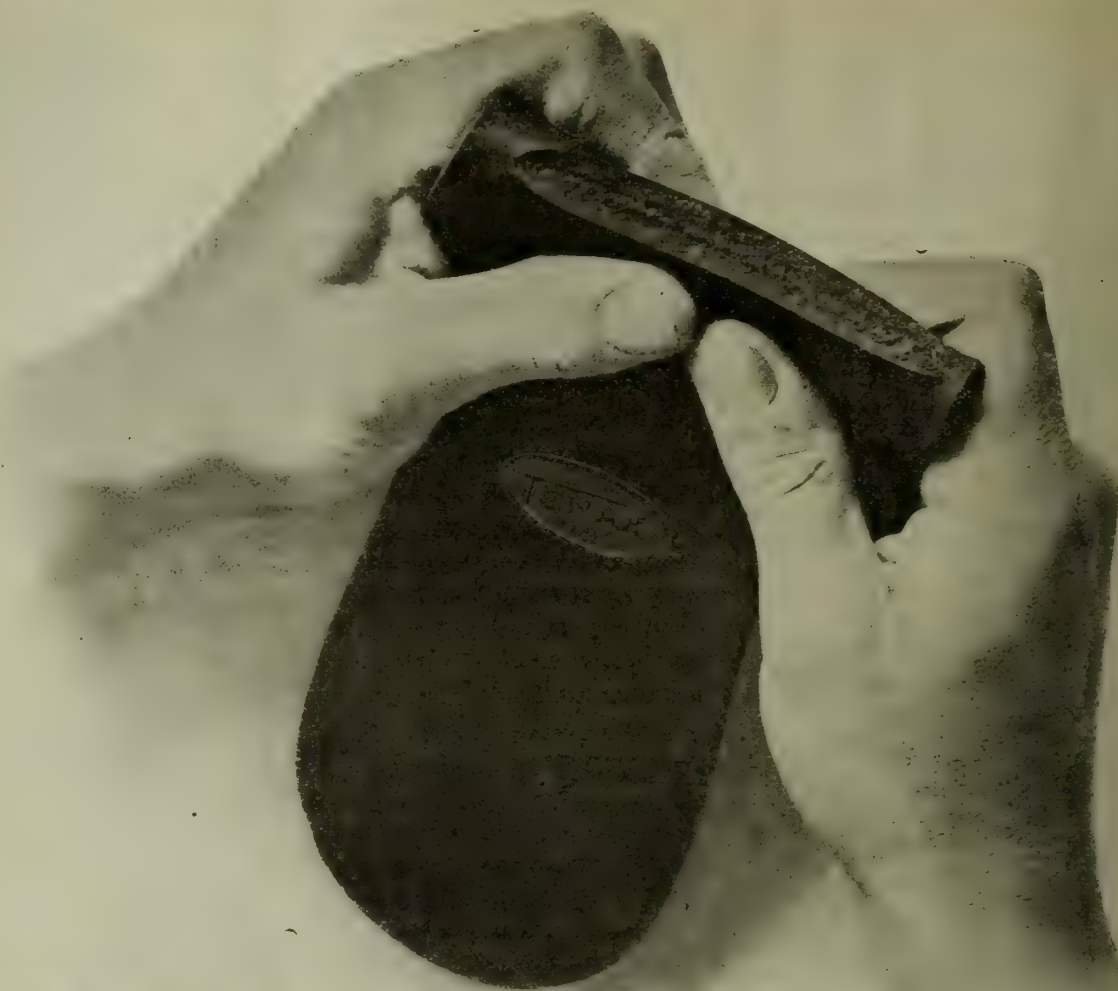
Il n'y a pas de doute que ces couleurs offrent de belles opportunités pour des combinaisons très plaisantes et artistiques. Cependant la simplicité artistique sera la marque dominante; les décorations particulièrement dans les chaussures dispendieuses, seront pour ainsi dire absentes. Les bouts, les perforations, etc., seront moins recherchés, quoiqu'on prétend que les bouts-imitation seront très populaires.

Les modèles à lacets continueront à tenir la tête, quoique dans le stock de haute qualité, on voit aussi beaucoup de chaussures à boutons. Les boutons perlés comme les boutons plats, grandeur moyenne, varient avec les hauts de couleurs.

On s'attend à ce que les Oxfords soient en grande demande pour l'été et aussi en combinaison avec des guêtres pour la saison d'automne. Le marchand devrait tenir un bon stock de guêtres. Elles ont l'avantage de se mettre facilement avec des costumes variés, aussi la cliente les regarde-t-elle comme une économie.

Les talons cubains promettent d'être les plus populaires pour la rue. Un désavantage du talon bas est que le changement au "Louis" de soirée ou aux souliers de maison est trop marqué. La hauteur de 14-8 prévaut dans la plupart des échantillons.

En résumé, les prévisions sont qu'il y aura une tendance pour une plus grande simplicité, plus de dessins, réellement artistiques et des combinaisons de couleurs plus conformes à la gravité des temps.



TENAX

ne se fend ni ne se brise

Voici une semelle Tenax qui a été coupée profondément dans toute sa largeur avec un couteau. Même ainsi, tortillez-la comme vous voulez, il n'y a ni fente ni brisure.

Tenax est meilleur que le cuir. Dure plus longtemps et s'use uniformément, est imperméable, impénétrable à l'humidité, silencieux et ne criant pas.

Manufacturé par

Gutta Percha & Rubber, Limited

TORONTO, HALIFAX, MONTREAL, OTTAWA, FORT WILLIAM, WINNIPEG, REGINA,
SASKATOON, LETHBRIDGE, CALGARY, EDMONTON, VANCOUVER, VICTORIA.

Styles de Chaussures pour

Hommes

Il n'est pas encore possible de prévoir à quel point les styles domestiques seront influencés par les grands centres américains, car cela dépendra beaucoup de l'action de notre gouvernement en matière d'importation. Si l'importation des chaussures venait à être prohibée, cela voudrait dire que nous serions un peu plus libres de suivre nos propres goûts en fait de styles.

L'effet de cette influence est, naturellement, moindre sur les chaussures d'hommes quoique la tendance, aussi bien aux Etats-Unis qu'au Canada, soit d'arriver à une plus grande simplicité. Les autorités gouvernementales de nos Alliés du Sud en ont fait une question de grande importance et tout indique que les fabricants de chaussures coopèrent de toutes façons. Plusieurs même ne montrent rien de nouveau et cela est aussi vrai du Canada. Pour le moment, il semble que les modèles de fantaisie sont choses du passé et que le confort seul sera en faveur.

Tout semble indiquer une popularité continue des modèles anglais quelque peu modifiés et améliorés. Il est à noter que la demande pour les effets Blucher sont plus sensibles. Les Oxfords seront plus en demande pendant l'été et au commencement de l'automne.

Cette tendance doit être décidément bienvenue des détaillants. Le commerce d'achat et de vente avec un minimum de risque devrait être grandement simplifié. Les modèles en blanc et tan (ces derniers avec nuances acajou et brun rougeâtre) sont les mots-d'ordre. Les chaussures d'automne seront plus lourdes influencées qu'elles sont en partie par la situation du caoutchouc.

Il y aura différentes qualités quoique en matière de coût, rien n'indique jusqu'à présent que le public soit incapable de payer les prix courants. Il peut cependant se produire un changement d'ici à six mois. Il y a peu d'espoir que la chaussure de la meilleure qualité se vende moins cher, mais il semble qu'il y aura des chaussures à des prix s'adaptant à toutes les bourses. Chaque marchand-détaillant doit user de son propre jugement pour tenir la qualité qu'il faut à son commerce.

Il n'y a pas de raison, cependant, de montrer des qualités inférieures jusqu'à ce que la demande soit beaucoup plus forte qu'à présent. Aussi longtemps que le client peut acheter de bonnes chaussures il obtient la meilleure valeur possible pour son argent.

Fondée en 1869

L'Enseigne de l'Ardoise



Aujourd'hui, comme du temps jadis, les gens croient aux enseignes. L'enseigne de l'Ardoise sur un magasin est un guide pour le consommateur qui se dit que les Chaussures les Meilleures du Canada peuvent y être obtenues. Faites que notre département de Chaussures en Stock soit votre source d'approvisionnement. Nous vous aiderons dans vos ventes. Nous vous promettons de vous expédier les chaussures immédiatement au reçu de votre commande. Ecrivez pour recevoir le catalogue de nos 40 lignes de chaussures EN STOCK.

Service rapide et toujours efficace.

Nous voyageurs sont actuellement sur leurs territoires respectifs pour vous montrer nos styles nouveaux pour l'automne. Si notre voyageur ne vous a pas visité, écrivez-nous une carte à ce sujet.

The Slater Shoe Co. Ltd.
MONTREAL CANADA

Style de Chaussures pour Adultes et Enfants

Le marchand détaillant doit toujours se rappeler que chez les enfants, les pieds sont dans la période de formation et la plus importante considération est le confort et l'ajustement. La réalisation de ce fait par les parents de même que le prix élevé des chaussures d'enfants ont mis en plus grande faveur ce commerce quelque peu dédaigné jusqu'ici. L'augmentation du coût des chaussures d'enfants est beaucoup plus marquée que dans les autres lignes, et les parents sont en conséquence anxieux d'obtenir une bonne valeur en fait de style aussi bien que de qualité. Aussi, les enfants, en général, sont beaucoup mieux chaussés aujourd'hui.

Les styles pour petites filles et demoiselles seront à peu près les mêmes que l'an passé. On remarque surtout le veau, noir et brun. Le gris est plutôt rare, excepté dans les grandeurs qui sont aussi fréquemment vendues aux femmes. Le brun, le clair ou foncé, sont surtout populaires pour tous les âges. Cependant, présentement, la demande est pour les souliers blancs et les oxfords. Il est fréquemment prédit que la saison prochaine sera la plus forte pour le blanc.

Le cuir patent, en style boutonné, sera en grande demande pour les petits. On voit beaucoup de boutons blancs perlés plats. Cependant, en général, l'ornementation est absente.

Il n'y a pas de changement marqué dans les chaussures de garçons. Le style semi-militaire est très en évidence — bout large et talon bas; le semi-Anglais subsiste et l'on voit aussi la chaussure au bout légèrement bombé, brun, gun metal et cuir patent.

La chaussure d'enfants sera, en général, de meilleure qualité et de dessins plus agréables à l'oeil. Le marchand-détaillant fera bien de garder bon nombre de largeurs et de porter plus d'attention à l'ajustement. Avec l'augmentation des profits due aux prix plus hauts, il faut se demander si un département de chaussures d'enfants ne serait pas une proposition payante. Cela, naturellement, dépend beaucoup de la localité, mais il est bon de se rappeler que nous atteignons les parents par l'enfant, et que si nous servons bien le petit, nous plairons en même temps à la mère.

Bon nombre de détaillants se servent de quelque coin libre jusqu'à pour faire un étalage de chaussures d'enfants à peu de frais et qui leur apporte un beau résultat.

Avis Important au Commerce de la Chaussure

Par suite du récent décès du regretté M. Médard Gauthier, représentant de la maison, à Montréal, M. Antoine Lavoie directeur et gérant des ventes de la maison, prendra la place du défunt.

La salle d'échantillons de La Parisienne Shoe Co., Ltd. précédemment installée dans la nouvelle bâtisse Birks sera transportée à Maisonneuve, à la manufacture même 614 avenue Lasalle, dans un local plus grand et aménagé plus confortablement.

Nouvelles Lignes d'Automne

Nos lignes nouvelles pour fin d'été et pour l'automne sont au complet, et comprennent les patrons les plus nouveaux sur les formes les plus à la mode. Voyez-les avant de donner vos commandes.

La Parisienne Shoe Co., Ltd,
614 Avenue Lasalle,
Montréal

LES OFFICIERS
DE
L'ASSOCIATION
DES
MARCHANDS-
DETAILLANTS
DE
CHAUSSURES
DE
MONTREAL



M. J. PIERRE VINET



M. W. H. STEWART



M. T. DUSSAULT



M. GEO. G. GALES



M. C. R. LaSALLE



M. J. T. LEMIRE



M. LOUIE ADELSTEIN

Comme nous l'avons déjà annoncé, les marchands-détaillants de chaussures de Montréal ont jugé à propos, devant les difficultés commerciales actuelles, de procéder à une réorganisation complète de leur Association.

Des réunions auxquelles on remarquait une nombreuse assistance, ont été tenues dans ce but et un travail intéressant a déjà été accompli. Il ne fait aucun doute que les conditions anormales qui prévalent actuellement nécessitent un rapprochement et une collaboration plus étroite entre les marchands, et le geste d'organisation des commerçants de chaussures ne peut manquer de porter ses fruits.



Aux Marchands DE Chaussures

Du fait de la demande croissante pour la Chaussure Blanche, et persuadés que nous sommes qu'elle sera portée plus que jamais ce printemps et cet été, nous sommes préparés pour cette importante demande et pouvons vous approvisionner des idées les plus nouvelles dans ces lignes attrayantes.

Nous avons été particulièrement heureux dans notre choix de modèles de styles et nous savons qu'ils se vendront à première vue et qu'ils donneront satisfaction. Si vous n'avez pas encore commandé de ces marchandises, nous pouvons vous dire que toutes les indications présentes tendent à en assurer la faveur et à les populariser et nous sommes persuadés qu'elles seront un gros facteur de vente pour votre commerce d'été.

Nous vous recommandons nos

Bottines pour Dames, en Canevas Blanc

avec tige haute de 9 pouces, talons solides.

Pointures assorties $2\frac{1}{2}$ à 6.

Escarpins avec talons solides et boucles.

Nous avons en mains un assortiment considérable de

Bottines en Canevas Blanc

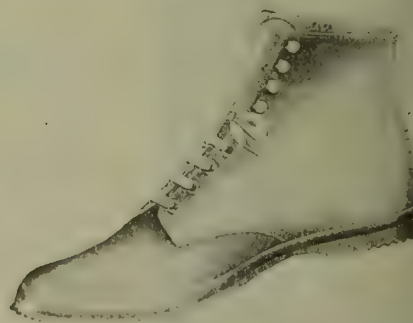
pour Hommes, Femmes et Enfants.

VOYEZ NOS ECHANTILLONS AVANT D'ACHETER.

ECRIVEZ-NOUS

James Robinson

MONTREAL



PERSPECTIVES DANS LA CHAUSSURE

La saison de printemps a été si tardive que les stocks n'ont guère eu d'activité dans leur écoulement, quoique beaucoup de marchands aient fait un rapport de bonnes affaires pour la semaine précédant Pâques. Les affaires en chaussures d'enfants ont été particulièrement bonnes et beaucoup de commerçants prétendent que le samedi précédant Pâques fut le plus beau jour de ventes jamais vu précédemment.

"Le Prix Courant" est fermement convaincu que le commerce de printemps et d'été dans les chaussures équivaldra celui de l'an passé, et les indications tendant à démontrer le bien-fondé de cette prévision. Les gens ont de l'argent et le dépensent libéralement, presque trop libéralement dans bien des cas et ils ne regardent pas à la dépense en ce qui concerne la chaussure. Il n'y aura pas de mode pour les styles capricieux, mais il y aura une demande courante, jusqu'à la mi-été pour la chaussure gracieuse en dépit du travail accompli pour réfréner le goût de l'acheteur.

Les marchands de peaux prétendent qu'il y a tout lieu de croire qu'il y aura quelques difficultés prochainement, de s'assurer certaines classes de belles marchandises. La difficulté d'obtenir les matières premières importées s'est déjà fait sentir et il est probable qu'elle ne fera que s'accroître. Ceux qui désirent maintenir leurs ventes de marchandises de haute qualité pendant la prochaine saison d'automne devront prévoir leurs besoins ou bien ils se trouveront dans la position où ils se sont trouvés placés en ce qui concerne le caoutchouc et les feutres.

Il y a aussi une tendance erronée de la part du gouvernement à devenir de plus en plus irritable au sujet des conditions économiques. Il a paru récemment dans la presse quotidienne une allusion indiquant qu'une action était sur le point d'être prise pour réduire ou limiter les importations. Le Canada a eu une lourde balance commerciale contre lui et il trouve de la difficulté à financer ses obligations de guerre du fait de cet énorme fardeau pesant sur ses ressources financières. Il ne fait aucun doute que les importations de cuirs aussi bien que de chaussures seront réduites, ce qui signifie non seulement le resserrement des conditions générales mais aussi une rareté dans l'approvisionnement d'une certaine classe de chaussures.

Un marchand de Montréal a, en prévision de cette situation, doublé sa commande habituelle.

Au demeurant, les intérêts du pays doivent passer avant tout, et il est nécessaire que le commerce se plie à la grande nécessité de gagner la guerre. Le commerçant avisé usera de prévoyance de façon à éviter la soudaineté d'un changement probable. Le marchand serait inconsidéré d'acheter maintenant négligemment mais il devrait se protéger contre une rareté possible cet automne.

STYLES ACTUELLEMENT POPULAIRES PARMI TOUTES LES CLASSES

Il y a une légion de détaillants de la chaussure qui ne font pas de cas du style et de la mode. Et c'est pourtant une chose importante en affaires. Il y a actuellement un type de chaussures qui gagne de la popularité parmi les hommes et les femmes et qui se recommandera de lui-même à tous les marchands. C'est la chaussure de QUALITE — qualité de matériel, qualité de main-d'œuvre, qualité de dessin, et (réjoins-

sons-nous de ce fait) les manufacturiers canadiens ont prouvé qu'ils peuvent produire ce type de chaussures contre toute concurrence. Les chaussures faites au Canada ont toujours été à l'avant pour le matériel et la main-d'œuvre, leurs concurrentes souvent ne leur étaient supérieures que par le dessin, et chaque détaillant sait combien de fois, le "style" l'emporte sur toutes les autres considérations. Mais le manufacturier canadien a enfin appris à surmonter ce désavantage. Dorénavant, les chaussures importées seront achetées comme par le passé, mais elles auront de fortes concurrentes.

Il y a toute évidence que le commerce de la chaussure canadienne va prendre un regain d'activité. Ce sera une réelle satisfaction pour le marchand en détail qui n'en profitera pas moins que le manufacturier.

FAÇON DE COMMERCER POUR LE DETAILLANT DES PETITES VILLES

Dernièrement, par tout l'Etat de l'Iowa, on introduisit une résolution pour "une journée de chaussures basses" qui serait une caractéristique annuelle du commerce d'été. On faisait remarquer que ce geste ne serait pas seulement patriotique et une aide en temps de guerre, mais un fort stimulant pour le commerce de la chaussure chez les détaillants des petites villes.

Les plans de ventes stimulent le commerce

Les marchands devraient échanger leurs idées et les plans qu'ils conçoivent pour augmenter leurs ventes et s'attirer de plus gros profits. Ils pourraient par exemple adopter entre eux certains systèmes d'achats.

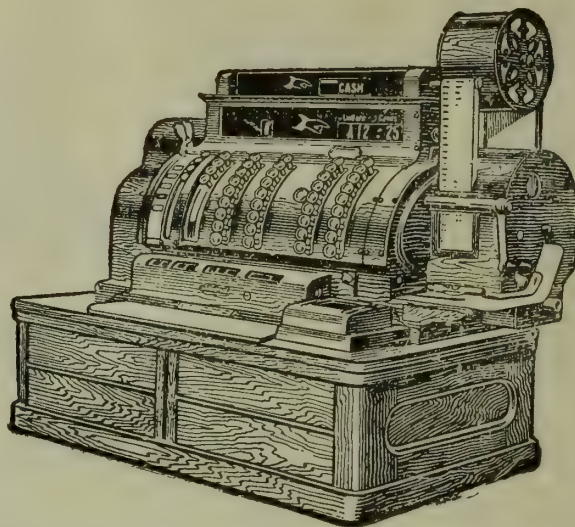
Véritables opportunités entre mars et juin

Il y a quatre bonnes opportunités réelles d'augmenter le commerce si nous concevons un plan quelconque pour les mois de mars, avril et juin. Premièrement: l'étalage de l'ouverture du printemps; deuxièmement: la campagne de Pâques; troisièmement: la période des chaussures basses; quatrièmement: la saison des chaussures blanches.

A l'ouverture du printemps tous les marchands devraient unir leurs efforts pour une campagne commune de printemps, le tailleur, la modiste et le marchand d'habits tout faits et pour rendre un étalage de printemps complet, le marchand de chaussures. Puis vient Pâques, et c'est le clou de la saison printanière en fait de ventes. Après Pâques et vers la fin d'avril c'est le temps de faire des ventes à réduction. On pourrait adopter un jour qu'on appellerait par exemple "La journée officielle des souliers". Cette journée doit être choisie assez tard pour rencontrer les exigences de la température de façon que les hommes comme les femmes puissent acheter et porter des souliers sans danger pour leur santé.

"La journée officielle des souliers"

Cette date devrait être annoncée et activée avec une telle détermination que chaque homme, femme et enfant se sente obligé de porter des souliers. On peut se faire une idée de conservation du cuir et une nécessité en temps de guerre. Le marchand rendra service en même temps à la cause commune. C'est une opportunité qui s'offre au marchand de "faire sa part" parce qu'en vendant des souliers il aide à économiser le cuir et augmente ses affaires par la même occasion.



Reduisez les Livraisons— —Favorisez les “Marchan- dises Emportées—

Les marchands attentifs découvrent que le système de livraison mange une partie de leurs profits.

Cependant la plupart des marchands trouveraient un peu radical de supprimer les livraisons du service de leur magasin.

La meilleure solution est d'induire les clients à emporter plus de leurs paquets avec eux.

Les magasins qui ont installé une Caisse Enregistreuse “National” moderne s'aperçoivent que le nombre des paquets emportés par leurs clients augmente de façon appréciable.

C'est un résultat naturel du genre de service de la N. C. R.

Les clients n'ont pas besoin d'atten-

dre que le commis leur fasse des factures de vente. La Caisse Enregistreuse “National” manipule l'argent et les comptes au comptant promptement. Elle donne des fiches de vente automatiquement, pour toute transaction—en deux secondes.

Ainsi donc, même avec moins de commis et moins d'aide efficace, la Caisse Enregistreuse “National” active le service du magasin et réduit les “livraisons” superflues en permettant plus facilement aux clients d'emporter leurs achats avec eux.

Et ceci n'est qu'un des nombreux problèmes pressants qu'un système de Caisse Enregistreuse “National” résout pour les marchands.

**THE NATIONAL CASH REGISTER CO.,
of Canada, Limited. Toronto**

LES PRINCIPES DOMINANTS DANS L'ACHAT DES CHAUSSURES

Ce fut en tous temps et ce sera toujours une chose très simple que d'acheter les chaussures, mais c'est une chose différente que de faire un achat qui nous donne une impression de satisfaction réelle.

Pour acheter des chaussures de façon intelligente, l'acheteur doit toujours se rappeler qu'il ne lui faut prendre que les largeurs requises par son commerce particulier et les sortes que ses clients désirent. Il lui faut pour cela faire une étude approfondie complète et diligente de son commerce pour connaître ses besoins.

Connaissance personnelle

En achetant des chaussures il ne faut pas suivre ses propres goûts. Comme les localités et les classes différentes de gens exigent différentes sortes de chaussures, l'acheteur doit pouvoir déterminer lui-même quels sont les besoins de son commerce. Naturellement, le vendeur peut et doit en tous temps faire des suggestions.

Pour acheter avec succès il est essentiellement nécessaire de venir en contact personnel avec vos clients et la meilleure façon d'y arriver est de servir lui-même.

Un facteur des plus importants pour réussir un bon achat de chaussures, est la concentration de vos lignes évitant ainsi une accumulation inutile. L'acheteur doit faire choix de plusieurs styles et modèles afin d'être en mesure de faire voir différentes sortes de chaussures avec le plus petit capital investi possible.

Faites en sorte que chaque style de chaussures soit

distinctement différent, alors que la qualité serait la même. Cela, en plusieurs occasions, permettra au marchand de faire un meilleur profit.

Les marchands ne doivent pas accepter toutes les bonnes lignes qui leur sont offertes. Il ne saurait y avoir de bénéfice possible dérivant du fait de tenir une ligne de chaussures simplement pour l'enlever à son concurrent ou pour l'empêcher de l'obtenir.

Il sera toujours d'un grand avantage pour le marchand en détail d'avoir une ligne particulière propre à son magasin. Ce sont là des points essentiels sur lesquels se fondent avec succès un commerce de chaussures en détail.

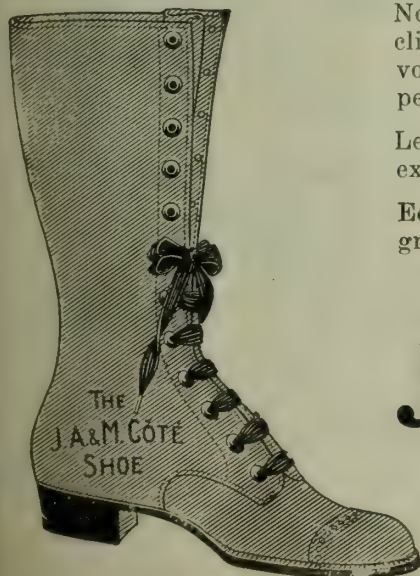
LE TIRANT

Les grands chausseurs parisiens suppriment en général la boucle aux balmorals et aux bottines à boutons. Ils ont tort, car le client est obligé de tirer sur la tige pour pénétrer dans sa chaussure qu'il macule ou déforme. Savez-vous pourquoi? Et bien, c'est parce que le tirant forme une grosseur dans le haut de la jambe.

A ceux d'entre vous qui passent par-dessus ces détails, nous recommandons le raffinement de ces faiseurs du high life, car ce qui distingue leurs tiges, ce n'est pas seulement l'élégance ou la richesse de la coupe, le bon apprêt et la belle piqure, mais par-dessus tout ces points que l'oeil ne voit pas et que le client habitué à tous les bien-être a rapidement découverts quand son pied est dans la bottine.

Les Chaussures Modèles

Nos nouveaux échantillons doivent vous intéresser.



Les Chaussures Côté sont faites pour donner le maximum d'usage.

DEMANDEZ-LES A VOTRE MARCHAND DE GROS

Notre ligne de Chaussures Modèles Vissées et McKay donnera à vos clients un vif sentiment de satisfaction qui influencera favorablement vos affaires. Nos chaussures ne peuvent être surpassées pour leurs superbes qualités de solidité.

Les formes confortables et le cuir de la plus belle qualité sont des choses excellentes pour votre commerce, comme pour le nôtre.

Ecrivez-nous pour information ou adressez-vous à votre marchand de gros.

LA COMPAGNIE

J. A. & M. CÔTÉ

ST-HYACINTHE (QUE.)

Salles d'échantillons de Montréal

314 rue Ste-Catherine Ouest

M. V. L. Côté, représentant.



Acme

Force,

Souplesse,

Confiance

Les semelles "Acme" ont fait un grand "pas" dans la faveur publique. L'augmentation merveilleuse de la demande le prouve.

En dehors du Pneu Dunlop "à Traction", il n'y a pas d'autre produit émanant de nos usines qui ait égalé la véritable fureur créée par l'avènement de l'Acme dans le Domaine de la Semelle.

Dans un champ aussi nouveau et aussi radical, on ne peut attribuer un succès aussi extraordinaire et aussi rapide, qu'à trois choses: la Force, la Souplesse et la Confiance.

La force des Semelles "Acme" qui use le cuir jusqu'à la corde.

La souplesse des semelles "Acme" qui en rend l'usage indispensable pour ceux qui recherchent la chaussure véritablement confortable.

La Confiance qu'on peut avoir dans les Semelles "Acme" si l'on considère la question des brisures, des déchirures et des crevasses.

Couleurs: Noir, Blanc, Tan. Fournies en feuilles 3-16", 1-4" et 5-16" d'épaisseur pour fins de réparages.

Demandez l'"Acme" sur toutes vos commandes de chaussures.

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Ltd.

Bureau Principal et Manufactures, TORONTO

Succursales: Victoria, Vancouver, Edmonton, Calgary, Saskatoon, Regina, Winnipeg, London, Hamilton, Toronto, Ottawa, Montréal, Saint-Jean, Halifax.

Manufacturiers de Pneumatiques de premier ordre pour Automobiles, Camions-automobiles, Bicyclettes, Motocyclettes et Voitures; Courroies-caoutchouc de première qualité, Bourrelets, Tuyaux d'incendie, et Tuyaux en général, Manches drège, Equipement militaire, Nattes, Tuiles, Talons et Semelles, Ciments, Bourrelets de fer à cheval, Fournitures pour plombiers et pour Chemins de fer, Spécialités générales en caoutchouc.

PROHIBITION D'IMPORTATION ET TAXE DE 10%.

L'embargo sur les lignes américaines stimulera le commerce canadien. — La clause de la taxe de 10 pour cent s'appliquera-t-elle aux chaussures?

Chaussures. — La sensation du mois dans le commerce de la chaussure est l'avis d'Ottawa qu'il y aura une prohibition sévère des importations bientôt et l'on croit que la chaussure sera l'une des lignes les plus affectées. Il est venu de grandes quantités de chaussures des Etats-Unis au cours des récentes années. Les experts du gouvernement ont fait une enquête sur la situation et semblent être d'opinion que cela n'a pas lieu d'être puisque les manufactures canadiennes sont en mesure de faire face à ce commerce. Si cette prohibition devient effective, et tout porte à croire qu'elle le sera, cela stimulera le commerce des manufactures canadiennes. Les jobbers aussi devront bénéficier de cette mesure et le public apparemment ne souffrira pas s'il ne peut se procurer ces marques particulières de chaussures. Une partie de cet avis qui est encore mystérieux réfère à une taxe de 10 pour cent que l'on se propose de mettre sur tous les articles faits au Canada qui se trouvent sur la liste d'embargo des importations. Le but de cette taxe est de se dédommager du revenu perdu par suite de l'affaiblissement des douanes. Cela signifie-t-il qu'il y aura 10 pour cent d'ajouté au coût de toute la chaussure qui est déjà faite en Canada? On attend encore des informations définitives.

On rapporte que le commerce de la chaussure est bon et que les prix demeurent à peu près stationnaires. Quelques lignes de cuirs ont baissé quelque peu mais

pas suffisamment pour affecter l'article manufacturé.

Les jobbers et manufacturiers persistent à dire qu'il y aura réellement rareté de chaussures de feutre l'automne prochain.

UN DETAILLANT LOCAL RECOMMANDE DE JOLIS ETALAGES

Un marchand en détail de Montréal dépensa récemment \$200.00 pour l'étalage d'une seule vitrine. "Je me rends compte, dit-il, que ma vitrine est plus attrayante que celle de mon concurrent à quelques portes de mon magasin. Si je ne faisais pas un étalage original et sortant de l'ordinaire rien ne pourrait faire distinguer mes vitrines de celles de tous mes concurrents. De jolies vitrines attirent un plus beau commerce que les vitrines ordinaires; de fait, elles attirent le commerce le plus profitable, celui des gens qui ne marchandent pas sur le prix. Je sais par expérience que ceux qui dépensent le plus volontiers vont toujours au magasin qui semble devoir être en mesure de marier la couleur de leur argent.

VENDEUR CONTRE PRENEUR DE COM- MANDES

"Vous a-t-on servi?"

Cette expression est la plus mauvaise qu'on peut employer en abordant un client. Celui-ci ne cherche pas un "serviteur", mais un instructeur, quelqu'un qui peut lui donner un avis d'expert. Par conséquent il faut un bon vendeur et non un preneur de commandes.

LA QUALITE

est une chose que tout article doit posséder pour retenir ses clients. Aussi bien annoncé que puisse être un article, s'il n'est pas bon, il n'y a pas de demande continue.

Seuls, les ingrédients les meilleurs, entrent dans la manufacture du

Poli à Chaussures

"NUGGET"

Le Poli de Qualité pour le Magasin de Qualité
R. E. BOYD & CIE — **Montréal**

Agents pour la Province de Québec

The Nugget Polish Co., Limited. — **Toronto**

“CHANGEMENT de MODE”

Toutes les “Etoiles” des vues animées, raffolent, cette année, du nouveau Manteau en Chinchilla avec Garnitures de Fourrures. Nous avons le stock le plus considérable de Chinchillas du Canada.

Les Costumes en Serge, à devants droits, coupe militaire, sont en vogue: nous tenons un gros stock de Serges et de Coverts.

Avez-vous entendu dire que les marchandises vont devenir rares?

Cela ne fait aucun doute, mais nous désirons profiter de l'occasion pour dire à nos nombreux amis que nous avons prévu cette rareté de marchandises, et si nos clients font leurs préparatifs de bonne heure, nous pourrions répondre à leurs besoins pour le commerce d'Automne à des prix beaucoup plus raisonnables que s'ils hésitent et attendent jusqu'en août ou septembre prochains avant de placer leurs commandes.

Il est incontestable que les marchandises de fournitures de maison seront d'un prix beaucoup plus élevé et qu'il sera beaucoup plus difficile de se les procurer à l'automne qu'à présent.

Nous plaçons plus en évidence que jamais, les Cretonnes, et avons un stock considérable qui comprend également les Scrims, les Marquises, les Sateens et les Rideaux de Dentelles.

Département d'articles d'ameublements

Nombre de nouveautés les plus récentes, et de dessins les plus nouveaux sont montrés dans nos départements d'articles d'ameublements et de Dessus de Table.

Nous sollicitons vos demandes d'informations pour Edredons, Couvertures de lits, Couvre-pieds (pour l'automne).

Notre assortiment est complet en fait de Carrés de Tapisserie, avec Coutures et sans Coutures; dans les Bruxelles nous montrons un peu de tout, dessins floraux et orientaux, en toutes grandeurs; des Axminsters avec coutures et sans coutures, dans tous les plus récents dessins et coloris; et un bel assortiment de Wiltons à coutures et sans coutures.

Demandes d'informations désirées et échantillons gracieusement soumis.

Greenshields, Limited

17 Square Victoria, - - - Montréal

TOUT CE QUI SE FAIT EN NOUVEAUTÉS.

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XIX.

MONTREAL, AVRIL, 1918.

No. 4

LA MODE DU JOUR

De l'inattendu, du caprice, de la variété, voilà ce que nous trouvons surtout dans les chapeaux et cet imprévu n'est certes pas pour nous déplaire.

Pour les heures de visite on fait beaucoup la toque de satin drapé en turban, assez basse, avec aigrette fuyant de côté, qui a une grande allure sans aucune extravagance; les plumes revivent également, couvrant entièrement les toques et faisant des coiffures excessivement seyantes. Ces fantaisies sont très appréciées, parce qu'elles donnent l'occasion d'utiliser les plumes et les aigrettes et fournissent, sans grands frais, de ravissants chapeaux de visite.

Mais ce qui s'emploie plus volontiers que la plume de prix, c'est la plume à brindilles défrisées dont les barbes tombent souples.

On pose cette plume en arrière et les barbes font sur la nuque une frange très gracieuse, le devant étant absolument dégagé. Quelquefois la plume est plus courte, mais toujours défrisée et sans grande valeur. Elle se pose en avant, à gauche du chapeau, retombant un peu sur l'œil. Mouvement gracieux qui met du piquant dans la façon parfois un peu sérieuse des coiffures.

Les formes se font plutôt plates et larges, et l'on est en droit de se demander, actuellement, si l'on ne va pas pour toujours délaisser les fonds élevés, si peu en harmonie avec la mièvrerie de l'élégance, au profit des formes plates d'une allure plus distinguée.

Pour accompagner les toquets turbans, que la coquetterie des visites fait se multiplier à l'infini, on fait volontiers la robe de brigantine noire, garnie de crêpe Georgette. La brigantine est une sorte de satin souple, qui rappelle le merveilleux, mais avec plus de main et d'épaisseur. Il existe, pour réaliser cette épaisseur, une charmante façon. La robe entière est en brigantine noire, avec panneaux droits devant et dans le dos en crêpe Georgette brodé de ronds noirs, incrustés sur le crêpe. Le haut du corset s'arrondit en encolure dégagée, bordée d'un biais de brigantine avec dépassant en mousseline apprêtée rose pâle. Les manches, longues, sont en crêpe Georgette à clair sur tulle rose. Le mouvement, plein de grâce, que donne à la toilette une ceinture passant dans des boutonnières pratiquées aux

panneaux du devant et du dos, et serrant l'ampleur des côtés, n'est pas sans communiquer à cette robe un de ses principaux attraits.

Combien jolies, souples, aimables sont toutes ces ceintures-écharpes prenant la taille, s'y complaisant avec des grâces de félin pour se laisser retomber ensuite en deux pans aux côtés! Beaucoup de ces ceintures sont doubles, c'est-à-dire qu'elles se terminent de chaque côté des hanches par deux pans, frangés de jais ou de perles.

Dans chaque petit arrangement de ceinture, on retrouve la marque d'un esprit spécial; pas une ne copie l'autre, et on est étonné de voir combien d'effets on arrive à réaliser. C'est une façon presque encore inédite de décorer la jupe, elle n'exige ni grand art, ni grande dépense.

* * *

On ne dédaigne pas les accessoires de la toilette. Il en est de charmants et qui sont absolument indispensables pour donner ce "chic" indéfinissable et tant envié. Nous avons d'abord les colliers pour lesquels l'engouement est extrême en ce moment. Les uns plus chers ne sont pas toujours les plus jolis et il en existe de très modestes dont les couleurs sont si heureusement combinées qu'ils font le plus grand effet. En règle générale, il faut les choisir en harmonie avec la toilette qu'ils sont destinés à faire valoir. Presque toutes les imitations de pierres précieuses existent en galalithe et rien n'est plus facile que de les enfiler soi-même sur un cordonnet de soie tressé. Il suffit de quelques très grosses perles régulièrement alternées avec de plus petites de nuance différente pour constituer un collier qu'on termine par un pendantif quelconque. Les plaques de jade ont infiniment de chic. Plus elles sont travaillées et plus elles ont de valeur. En jade vert, elles atteignent actuellement des prix très élevés, mais quand la matière est moins précieuse, elles sont très abordables et il n'est rien de mieux pour terminer un collier. A défaut, on peut avoir recours au gland de soie, mais il y a alors un abîme entre les deux colliers.

Un collier combiné avec des perles noires et blanches enfilées sur un cordonnet noir et alourdi d'une plaque de jade blanc est un des bijoux de deuil les plus ravissants que l'on connaisse et que personne ne saurait critiquer en ce moment où le blanc met une note claire dans les deuils les plus austères.

Chemises Attrayantes pour l'Automne

“HERO”

La Chemise Populaire

“STRAND”

(Chemise de Luxe)

Pour les Connaisseurs, les Gens de bon Goût

Avantage dans la Fabrication—

Les surintendants de nos manufactures étant en relation directe et constante avec les chefs de nos différents départements d'entrepôts, nous arrivons à manufacturer des marchandises meilleures et à des prix moindres.

Avantage dans la Vente—

Trente voyageurs compétents couvrant entièrement leur territoire, avec une ligne complète de marchandises sèches et de merceries, nous donnent l'avantage de mettre sur le marché, au minimum du prix, la ligne la plus attrayante de chemises fines pour hommes, (faites en Canada).

Avantage pour l'Acheteur—

En achetant directement de nos entrepôts, les mieux fournis en Canada, vous avez un plus grand choix, une prompte livraison et des prix défiant toute compétition.

Les Chemises “Strand” et “Hero” sont Supérieures

Voyez-en la preuve dans les salles d'échantillons de nos voyageurs.

Alphonse Racine Limitée

60-80 Rue St. Paul Ouest, Montréal, Canada.

Salles d'échantillons: Ottawa, Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke et Sydney.

Manufactures: Rue Beaubien, Montréal; Saint-Denis;
Saint-Hyacinthe.

Rapports du Marché des Nouveautés

Les cotons subissent une hausse. — Le coton brut atteint un plus haut niveau. — Toutes les marchandises de coton augmentent. — Quelques prix retirés.

Coton. — Pendant tout le mois de mars le coton s'est maintenu dans une très forte position et de nouveaux records ont été établis. Le 25 mars, le prix de 35 cents fut dépassé pour les qualités inférieures sur le marché de New York. Depuis les nouvelles déprimantes de la guerre ont causé un léger recul, mais le prix se maintient entre 34 et 35 cents. Tout semble indiquer une augmentation de prix sur ce produit. La rareté du travail dans les Etats du Sud est sans doute responsable en grande partie de cette situation. L'un des principaux commerçants en gros de cette ville, revenu dernièrement du Sud, rapporte que de grosses quantités de coton pourrissent dans les champs par suite du manque de la main-d'œuvre. En plus de cela, de gros contrats furent récemment placés par le gouvernement américain pour le coton de bandages, contrats tellement importants qu'ils affectent par eux-mêmes toute la situation du coton. Ce serait aspirer au rôle de prophète que de dire avec certitude que le coton atteindra 40 cents, mais il y en a plusieurs qui prédisent que ce sera le cas d'ici quelques semaines.

En sympathie avec les conditions du coton brut, toutes les lignes de coton manufacturé se sont fermement maintenues. La Canadian Cottons, Limited, a retiré tous les prix sur les cotons pesants et de nouvelles quotations n'ont pas encore été annoncées, mais on s'attend à ce qu'elles marquent une augmentation considérable.

Selon toutes les autorités, ce commerce entre dans une situation très critique en tant que les approvisionnement sont concernés. "Les hauts prix n'auraient pas beaucoup d'importance si nous pouvions nous procurer la marchandise" dit un gérant de département. Les raisons de cette rareté dans les marchandises en coton au Canada actuellement sont nombreuses. L'une réside dans le fait que les prix canadiens sont tellement inférieurs à ceux des Etats-Unis et de l'Angleterre, qu'il n'y a plus de tentation à acheter au dehors. En conséquence, plusieurs jobbers et plusieurs des plus grands magasins départementaux qui importaient de grandes quantités de matériel de coton dirigent leur commerce vers les moulins canadiens. Il résulte que ces mou-

lins ne peuvent satisfaire à toutes demandes, même si les conditions étaient normales et elles sont loin de l'être. Il est difficile d'expliquer cet état de choses, mais le fait demeure. Les marchandises en coton peuvent aujourd'hui être achetées au Canada à des prix considérablement inférieurs à ceux des mêmes marchandises sur le marché de New York, et en plus il faut considérer les frais de douanes qui ne s'élèvent qu'à 42½ pour cent. En dehors du commerce de détail et de gros, les manufacturiers d'habits, en temps normal, importaient d'immenses quantités de coton. Ceux-ci aussi se rejettent sur les moulins canadiens pour leurs approvisionnements. Il est facile d'en déduire le résultat. La rareté se fera encore plus sentir et de plus les prix sur toutes les lignes de cotons canadiens subiront encore des hausses.

DISETTE DE BAS

On ne s'attend pas à une amélioration dans la situation des bas. — Une ligne pour enfants impossible à se procurer.

Les Bas. — Quoiqu'il y eut quelque espoir le mois dernier qu'il pouvait y avoir une amélioration dans la situation des bas en cachemire, les manufacturiers ont peu d'espoir que la chose se réalise. En dépit de l'assurance qu'il se fait un mouvement pour augmenter l'approvisionnement des écheveaux de laine française pour ce pays, la rareté s'en fait de plus en plus sentir. Le gérant d'une importante manufacture de bas informe qu'il ne pourrait fournir la moitié de sa production actuelle sans les commandes du gouvernement américain. Ce n'est pas, dit-il, que le commerce périclite, mais parce que nous ne pouvons obtenir les écheveaux voulus pour le commerce des civils. Les écheveaux pour le fourniment militaire nous sont naturellement trouvés et c'est pourquoi nous tenons à recevoir ces contrats."

Il est généralement prédit de tous côtés qu'il y aura une disette absolue de bas de cachemire l'automne prochain. Une grande manufacture canadienne a retiré pratiquement toutes ses lignes et a demandé aux jobbers d'annuler leurs ventes sur plusieurs autres par suite de l'impossibilité d'avoir des écheveaux. Une autre importante manufacture qui fait une spécialité des lignes pour enfants et demoiselles ne livre pratiquement aucune marchandise en cachemire et ne fera pas de cota-

St George



UNSHRINKABLE
UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvétée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

The SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, Limited

OSHAWA (ONTARIO)

Demandez à nos voyageurs ou écrivez-nous pour avoir un échantillon et une cotation pour les lignes suivantes. Elles sont fabriquées à notre manufacture et nous les offrons comme étant de qualité hors de compétition.

140X—Chemises négligées	à \$10.80
796— “ “	“ 7.80
107— “ de travail	“ 6.00
104— “ “ “	“ 6.00
4090—Salopettes	“ 16.50
5090— “	“ 15.50
F450—Chaussettes de laine noire à	5.25
F675— “ “ “ khaki	6.75
E730—Bas de laine noire	“ 8.25
E60 — “ “ “ bleue	“ 8.25
E61 — “ “ “ rouge	“ 8.00
E62 — “ “ “ “	“ 8.25

P. P. MARTIN & CIE (limitée)

Fabricants et Marchands de Nouveautés

MAISON FONDÉE EN 1843

50 Rue Saint-Paul Ouest, - - - - MONTREAL

Télép. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

OTTAWA, 166 RUE Sparke
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 52 rue Bay.

tions, vendant le peu qu'elle a à offrir de temps en temps aux prix du marché. Un jobber qui désirait récemment placer une commande de quelque milles douzaines d'une certaine ligne de bas en cachemire fut informé qu'il pourrait avoir cent douzaines et que le prix serait celui du marché à la date de l'expédition. Ce ne sont là que des incidents de la situation générale servant à illustrer le fait que la rareté est sérieuse et réelle.

Quant aux bas en coton, quoique les approvisionnements d'écheveaux deviennent un peu plus difficiles à obtenir, il semble que la situation soit bien meilleure. Les moulins, aux Etats-Unis ainsi qu'au Canada, ont fait de bonnes expéditions et les commandes placées à l'avance ont été généralement remplies.

AUGMENTATION DU PRIX A SIX CENTS

Les détaillants devraient vendre le fil de soie à ce prix. — Aux nouveaux prix, le prix de 5 cents le rouleau n'est pas suffisant. — Les manufacturiers désirent que le nouveau prix soit établi.

Au mois de mars nous notions une augmentation de trois cents la douzaine sur le fil de soie. Le nouveau prix pour le rouleau de 40 verges est, comme nous le disions, 48 cents la douzaine aux commerçants.

Depuis ce temps, il semble que les commerçants se sont donnés le mot pour le rouleau à 6 cents au lieu de 5 cents. Ils sont encouragés à le faire par les manufacturiers qui semblent réaliser parfaitement que le marchand de marchandises sèches ne peut aujourd'hui faire des affaires sur une marge de 20 pour cent sur les ventes.

DES CHIFFRES

Le nouveau prix de 48 cents, si le nouveau prix de détail de 6 cents est adopté, place le fil de soie sur la base d'avant-guerre, donnant 33 1/3 pour cent sur les ventes. Cependant, si le prix de 5 cents est maintenu cette marge ne sera que de 20 pour cent, ce qui est moindre que le coût d'entretien d'un magasin de détail ordinaire actuellement.

Une étude des pourcentages, passés et présents, sera intéressante.

	Coût	Vente	Profit
Prix d'avant-guerre	40c	5c	33%
Prix avant la dernière augmentation	45c	5c	25%
Prix actuel si vendu à 5c	48c	5c	20%
Prix actuel si vendu à 6c	48c	6c	33%

Une étude de ces chiffres démontrera qu'il est nécessaire d'augmenter le prix du détail à 6c. Comme nous l'avons dit, en agissant ainsi, les détaillants ont l'appui des manufacturiers. Tout en comprenant que le fil est la propriété du détaillant une fois qu'il est acheté et payé, et que lui peut le vendre au prix qu'il veut, les manufacturiers croient qu'il est de l'intérêt du commerce que le prix uniforme de 6c soit adopté et les agents de vente ont instruction de notifier les détaillants à cet effet. Comme résultat, ce prix a été établi dans plusieurs centres.

Cependant, c'est un bon signe. Il démontre de façon certaine que les détaillants se rendent compte du coût actuel du commerce plus que jamais. Ils comprennent qu'en vendant un article ne comportant qu'un profit de 20 pour cent sur les ventes quand il leur coûte de 22 à 27 pour cent pour tenir commerce, ce n'est pas la façon de réussir en affaires.

Le détaillant demande considération de la part des manufacturiers, lorsqu'une augmentation devient inévitable par suite de la hausse des prix du matériel brut et de la main-d'œuvre, afin que le changement se fasse

sans enlever quoique ce soit sur le pourcentage de son profit.

C'est ce qui fut fait pour le fil de soie. Les intérêts des détaillants furent pris en considération par les manufacturiers, car lorsque l'augmentation fut décidée, le prix de détail fut porté à 6 cents.

LA CONCURRENCE DU CATALOGUE

La difficulté d'établir ce nouveau prix consiste dans le fait que quelques maisons faisant affaires par correspondance, continueront sans aucun doute à s'en tenir à l'ancien prix de leurs catalogues, 5 cents. Cela cependant ne demandera pas beaucoup d'efforts de la part du marchand pour convaincre ses clients que l'augmentation n'est survenue qu'après l'impression des catalogues du printemps. Nous croyons que tous les catalogues d'automne porteront le nouveau prix de 6c. le rouleau de fil. Quoiqu'il en soit, chaque détaillant devrait décider pour lui-même que le fil de soie est une ligne qui ne devrait pas se vendre à perte et agir en conséquence.

PRIX RETIRES

Les prix des prélaris et du linoléum sont retirés. — On s'attend à de nouvelles cotations dans quelques jours. — La toile cirée aussi augmentera.

Linoléums. — Les prix sur les prélaris et linoléums ont été retirés et les nouvelles cotations n'ont pas encore été annoncées. On semble d'avis que l'augmentation sera sensible, car le prix actuel de l'huile de lin suffirait seul à justifier une augmentation sans considérer les autres facteurs qui entrent dans la question. Les lignes en feutre ont aussi augmenté. Cette augmentation pourrait représenter, en chiffres ronds, 20 pour cent. Une ligne bien connue de ces marchandises sous forme de rug, grandeur 9 x 12, qui se vendait aux marchands à \$9.80 avant la dernière hausse, est maintenant cotée à \$11.60.

Les toiles cirées ont aussi augmenté durant le mois. Cette hausse représente une moyenne de 30 cents le rouleau. Les prix actuels demandés par les jobbers de Toronto sont les suivants:

Fantaisie en 5-4	4.86 le rouleau
Fantaisie en 6-4	4.86 le rouleau
Blanc en 5-4	4.20 le rouleau
Blanc en 6-4	5.28 le rouleau

TAPIS ET DRAPERIES

Les manufacturiers se font prier pour donner des cotations. — Les prix pratiquement retirés. — On vend des rugs en coton.

Tapis. — Les manufactures de tapis ne semblent pas savoir quel prix demander. Elles admettent simplement qu'elles ne savent pas ce qu'elles feront tellement la situation est mauvaise par rapport aux approvisionnements et aux prix. Les listes actuelles sont, par conséquent, pratiquement surannées et les manufactures ne donnent des cotations que sur demande. Les jobbers semblent avoir de bons approvisionnements et, dans la plupart des cas, peuvent faire des prix identiques à ceux des commandes du printemps. Lorsque les stocks diminuent considérablement, cependant, il faut noter de grosses augmentations.

Les rugs de coton continuent à être en évidence. Les bonnes grandeurs, comme par exemple, celle de 3 x 3 1/2 verges, s'y rencontrent et se vendent pour chambre à coucher et cottages d'été. Quelques-uns parmi eux sont très jolis et reversibles, chaque côté ayant un modèle différent.

Le feutre coloré est très difficile à obtenir pour le



Le Tissu SUPREME

Vingt-quatre années d'épreuves continues, par des centaines de milliers de femmes ont démontré, sans l'ombre d'un doute, que le

CRÊPE SERPENTINE

est le seul crêpe de coton qui retienne absolument son ondulation jusqu'à usure complète. Ce produit sans égal des métiers à tisser américains a supporté avec succès la concurrence effrénée des fabricants de tissus de coton du monde, et aujourd'hui il est considéré comme suprême.

Tout crêpe d'imitation, de sources étrangères ou domestiques a été forcé, en grande partie, de disparaître du marché parce que, du fait de ses mérites évidents, le Crêpe Serpentine est préféré de toute personne qui en fait usage une première fois.

Permettez-nous donc, M. le Marchand, de vous conseiller de faire attention à ce que chaque pièce de crêpe que vous recevez porte les mots: "Crêpe Serpentine" sur sa lisière. C'est votre unique et sûre protection contre la vente d'un autre crêpe qui est certain de causer du mécontentement parmi vos clients.

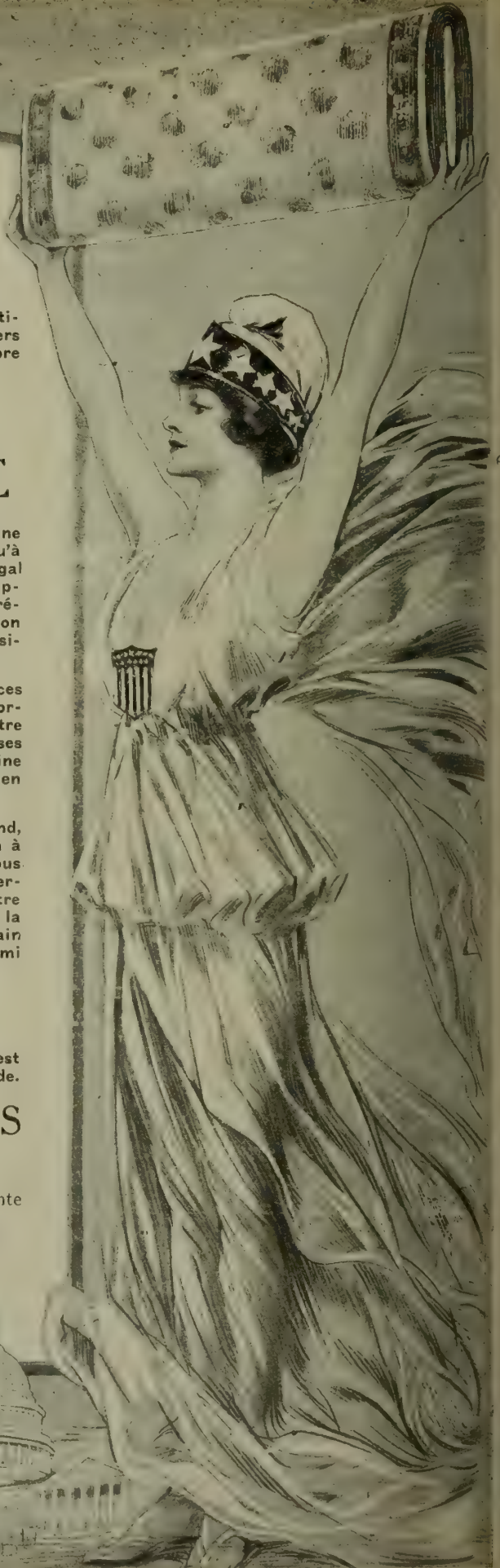
Styles Nouveaux

Notre nouveau livre d'échantillons est prêt et vous sera envoyé sur demande.

PACIFIC MILLS
LAWENCE, MASS.

LAWRENCE & CO., Agents de Vente

BOSTON, NEW-YORK, PHILADELPHIE,
CHICAGO, ST-LOUIS, SAN FRANCISCO,
LONDRES (ANGLETERRE)



moment en fait de draperie. Aux jours d'avant-guerre, on l'importait de la Grande-Bretagne, mais dernièrement on en fit venir beaucoup des Etats-Unis. Cependant par suite des présentes restrictions sur les licences, il en vient très peu de là maintenant et plusieurs jobbers font rapport d'une pénurie complète d'approvisionnements.

En sympathie avec tous les autres matériaux de coton, les rideaux sont très forts. On croit qu'il n'y aura pas beaucoup de rideaux Nottingham importés pour l'an prochain, car les prix qu'ils ont atteint rendent la chose presque impossible.

Les tapis de jute ou de chanvre sont aussi difficiles à se procurer. Ils ont toujours été importés d'Angleterre, mais maintenant il faut une licence spéciale pour en exporter la jute et cela cause des délais interminables. De plus les prix sont très fermes.

A BIENTOT LES CHEMISES D'AUTOMNE

Les chemises d'automne en vente durant avril. — Les prix seront augmentés. — Tendance à vendre pendant qu'on a le matériel.

Chemises. — Les lignes d'automne de la plupart des manufactures canadiennes de chemises sont actuellement entre les mains des agents de vente ou le seront bientôt.

Comme on s'y attendait, les prix augmenteront, mais les hausses sur la ligne de printemps 1919 représenteront une augmentation plus forte s'il faut en croire les manufacturiers. Le matériel qui nous parvient est souvent acheté à des prix à peu près la moitié de la valeur de la valeur aujourd'hui sur le marché. On voit cela par le règlement des douanes obligeant de mettre la valeur du marché sur les factures de même que le prix

auquel les marchandises sont vendues.

Une maison acheta en janvier 1918, une ligne de tissus pour les chemises à 16½¢. La facture montrait que la valeur du marché sur ces marchandises le 7 mars était de 21¢. Un autre tissu fut acheté il y a environ un an à 11¢, et lorsqu'il fut délivré, le prix du marché comportait 21¢.

De plus, les difficultés augmentent pour se procurer les tissus à chemises. La plupart des manufactures semblent en avoir des approvisionnements suffisants pour se rendre jusqu'à octobre ou novembre; après ce temps, ils dépendront des arrivages.

On n'accepte pas de commandes pour expédition lointaine. Une maison a refusé une grosse commande de T. Eaton Co. pour livraison le 25 janvier.

Plusieurs maisons de l'Ouest ont placé de fortes commandes pour livraison en juillet dans l'intention de les retenir jusqu'au printemps de 1919.

LA LAINE A RACCOMMODER

La laine à raccommoder est une autre ligne qui augmente sans cesse. Le nouveau prix basé sur les cotations des manufactures devrait être de \$7.20 la grosse quoique les jobbers détiennent encore quelques stocks qui se vendent à moins. On nous assure même avoir rencontré un agent d'une manufacture anglaise qui n'avait pas d'échantillons de laine à raccommoder, et qui devait câbler au bureau-chef pour demander les prix avant de pouvoir accepter une commande. Les épingles de sûreté augmentent aussi, le prix qu'on en demande en plusieurs places est maintenant \$5.40 la grosse.

Ouate en Paquets

"Victory"

"North Star"

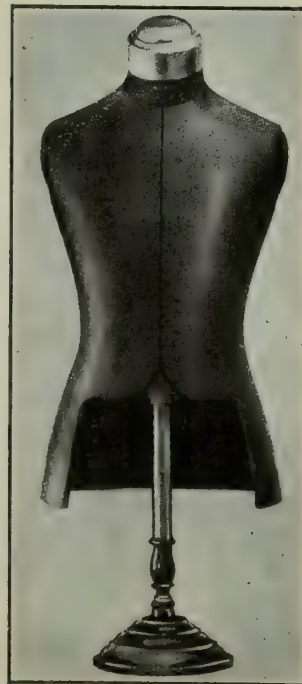
"Crescent"

"Pearl"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

Dernier Modèle de New York



2014

Nous faisons ce buste seulement une grandeur 36 pouces. Le plus parfait pour la coupe du printemps



Demandez notre Nouveau Catalogue Supplémentaire richement illustré

DELFOSSÉ & CIE

Seuls Manufacturiers de la Province de Québec de supports d'étalages de vitrines et de magasins, mannequins en cire et mannequins émaillés couleur chair, de tout genre pour femmes, fillettes, garçons.

247-249 Rue Craig
Ouest et 1 à 19
Rue Hermine

MONTREAL

*Toutes sortes
d'ouvrages
en Métal*

Nous réparons les têtes en cire

**Vous connaissez la
Grande Marque en Vedette
de Bonneterie
pour Dames et Jeunes Filles
La vendez-vous ?**

THREE EIGHTIES BRAND

REGISTERED

Quel est au Canada, le marchand de nouveautés qui n'est pas familier avec la ligne "Three Eighties"?

Tout marchand sait que c'est la ligne dont on peut porter de gros stocks—elle se vend facilement parce qu'elle est bien connue, de prix populaires, incontestablement supérieure, dans ses qualités d'apparence et de solidité.

Les marchands prévoyants examinent leurs rayons et regarnissent leurs stocks de "Three Eighties".

Pointures de
Dames
8½ à 10

Noir—Tan—Blanc

Pointures de
Jeunes Filles
4½ à 8½

COMMANDEZ-EN A VOTRE MARCHANDS DE GROS

The Chipman-Holton Knitting Co.
Limited

Les plus grands manufacturiers de bas du Canada
HAMILTON (ONTARIO)

Manufactures à Hamilton et Welland (Ontario)

Séuls agents pour la vente:
E. H. WALSH & CO., Ltd., Toronto

Succursales:
MONTREAL ET WINNIPEG

CHAQUE PAIRE DE BAS EST PROTEGEE PAR CETTE MARQUE
DE COMMERCE



LES VOILETTES

Il y a de nombreuses difficultés en ce qui concerne l'importation des marchandises de cette sorte que nous étions habitués à recevoir de Suisse et de Paris. Néanmoins, il est à noter que les manufacturiers suisses et français, en dépit des graves préoccupations que leur causent la guerre produisent encore des marchandises nouvelles pour le commerce, d'un cachet artistique délicieux et d'une belle qualité. Dans les nouvelles voilettes à la verge, la caractéristique est le motif de moucheture. Les bordures ne sont pas très fréquentes dans les voilettes européennes. Dans les mouchetures mêmes, on voit un grand nombre de couleurs. Une voilette intéressante sur mailles de filet était en nuance Burgundy, foncée avec feuillage gris, tout le motif floral mesurant environ un pouce et demi. On remarque aussi les points polka brodés à la main, de tailles variées, souvent une moucheture gris claire montrée sur une maille noire et la moucheture étant bordée de moire. Les voilettes reversibles sont une nouveauté véritable et se rencontrent en variétés considérables. Les voilettes qui ont un bouquet de broderie ou un branchage au centre d'un côté sont portées avec l'effet de fantaisie sur le chapeau et très peu avec le dessin sur la figure. Les violets, gris, Burgundy et or sont les coloris les plus intéressants montrés dans ces lignes. Les voilettes faites entièrement de mailles grises se portent beaucoup à Paris.

Les nouvelles voilettes dites "slip-on" sont de bien meilleures qualités que celles déjà reçues. Elles sont de bonnes mailles fermes quelques fois doubles ou triples et montrent une chenille de velours léger ou un motif similaire de broderie pour répondre au style de la voilette.

Les nouvelles voilettes "slip-on" se détaillent de 75 cents à \$1.00. A New-York, il y a quelques effets de bordures à même le tissage de la maille, mais la préférence va aux motifs appliqués.

LES ROBES DE MENAGE

La forme à adopter en principe est celle de la blouse d'infirmière, cette forme droite, facile à exécuter d'abord et ensuite à laver et à repasser car, bien entendu, il vous faut faire choix d'une étoffe lavable. La toile blanche par exemple? Elle a l'inconvénient d'être fort chère! et puis cela vous donnera un air d'hôpital que certaines d'entre vous n'apprécieraient peut-être pas. Enfin, ce blanc est très salissant et comme cette tenue n'est supportable que lorsqu'elle est immaculée vous voyez les frais de savon et le supplément de besogne! Donc, choisissez plutôt une indienne à fleurettes, vous trouverez des coloris et des dessins très gentils dans des prix abordables. Laissez une bonne ampleur dans le bas pour que la jupe ou le jupon soit convenablement recouverts, mais ne faites pas votre blouse trop longue, il ne s'agit pas que les poussières en salissent l'ourlet. Montez le corps de la blouse à plis plats sous un empiècement. Un pli creux dans le dos, trois plis plats de chaque côté, faites la fermeture devant, c'est infiniment plus pratique; que vous fassiez un col montant ou un col rabattu, selon votre goût et votre âge, vous pouvez le choisir d'une étoffe de coton unie dans le ton du dessin de l'indienne choisie; dans ce cas, vous exécuterez en étoffe semblable les revers des manches, ceux des petites poches et la ceinture que vous devez monter un peu haut, cela fait meilleur effet.

CHAPEAUX POUR HOMMES

**Nous achetons les
vieux stocks**

**LIQUIDEZ VOTRE STOCK
DE VIEUX CHAPEAUX**

**Nous achetons comptant
toutes sortes de chapeaux
MOU, de DUVET et de
LAINE.**

**Aussi les DURS, dans toutes
les proportions.**

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

**DUBRULE MFG, CO. Limited
164 rue McGill, MONTREAL**



CASCO 2³/₈ CLYDE 2¹/₈

FAUX-COLS ARROW

Donnant une élégante apparence demimilitaire. S'ajustant bien et possédant un ample espace pour le noeud de la cravate.

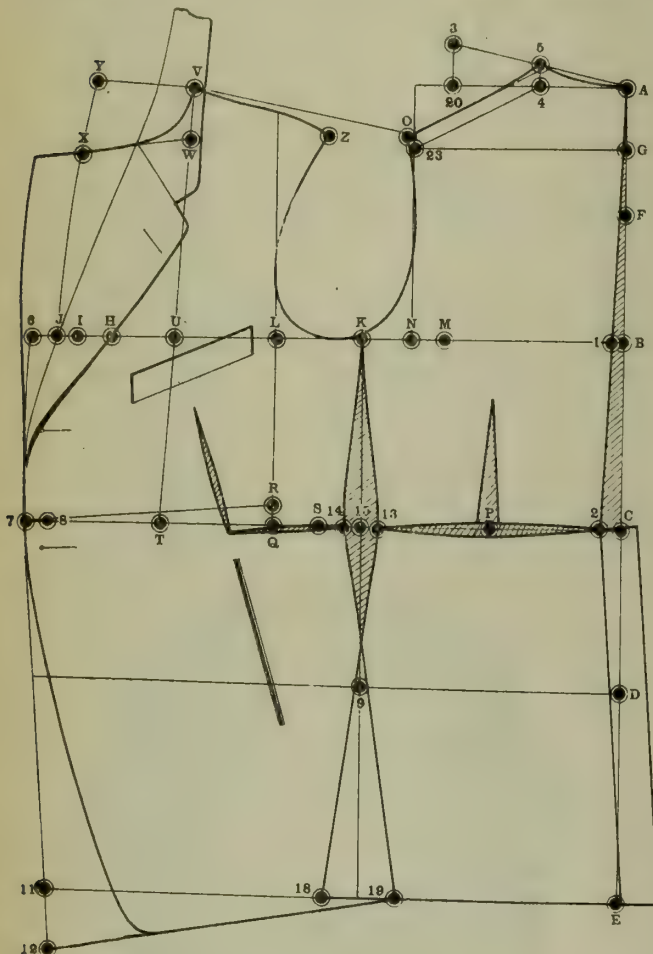
CLUETT, PEABODY & CO., INC. Fabricants, MONTREAL

La Mode Masculine

Le vêtement sac "Brinemore"

Les mesures sont comme suit:—

Profondeur de l'emmanchure	9	pouces
Longueur de la taille	16	pouces



Pleine longueur	30	pouces
Ceinture	12	pouces
Dessus de l'épaule	17	pouces
Blade avec $1\frac{3}{4}$ pouce ajouté pour fa- çon	12 $\frac{3}{4}$	pouces
Poitrine	36	pouces
Taille	32	pouces

Abaissez une perpendiculaire de A.

De A à B, il y a la profondeur de l'emmanchure plus $\frac{1}{4}$ pouce; C est la longueur de la taille; de C à D, il y a 6 pouces; de A à E, il y a la pleine longueur; F est le mi-chemin entre A et B.

Le point G est le mi-chemin entre A et F, tracez une perpendiculaire de G; B, C, D et E.

De C à 2, il y a $\frac{3}{4}$ pouce; tirez une ligne droite de A à 2; de 1 à H, il y a $\frac{1}{2}$ poitrine; de H à I, il y a $1\frac{1}{4}$ pouce; de I à J, il y a $\frac{3}{4}$ pouce.

Le point K est le mi-chemin entre 1 et H; de K à L, il y a $3\frac{1}{4}$ pouces; abaissez une perpendiculaire de L pour définir Q, appliquez la blade mesure moins $\frac{1}{2}$ pouce, de 1 à L, dans ce cas $12\frac{1}{4}$ pouces et élevez une perpendiculaire.

Le point M est le mi-chemin entre 1 et L; de M à N, il y a $1\frac{1}{2}$ pouce; élevez une perpendiculaire de N.

De A à 20, il y a 20, il y a $6\frac{1}{2}$ pouces; de 20 à 3, il y a $1\frac{1}{2}$ pouce; tirez une ligne de A à 3; de A à 4, il y a $\frac{1}{8}$ de poitrine plus $\frac{7}{8}$ pouces; élevez une perpendiculaire de 4 pour définir 5.

Tirez une ligne de 4 à 23, allez $\frac{1}{4}$ de pouce en-dessous de 5 et tirez une ligne à O faisant une parallèle avec la ligne 4-23; abaissez une perpendiculaire de K; ceci définit les points 15-9.

De Q à S, il y a $1\frac{3}{4}$ pouce; de 15 à 13, il y a $\frac{5}{8}$ pouce; de 15 à 14, il y a la même chose; tirez des lignes de K à 14 et de K à 13; formez la couture du devant et du dos, la recouvrant de $\frac{3}{8}$ pouce de chaque côté du point 9.

Mesurez la distance de 13 à 2; appliquez la même chose à S et mesurez derrière jusqu'à 14, $\frac{1}{2}$ de la mesure de la taille; quel que soit le surplus il devra être ôté comme un "V" au point P.

Le point P est le mi-chemin entre 12 et 13; dans ce cas enlevez un "V" de $\frac{3}{4}$ pouce, au point P, échancrez le haut et le bas du dos, $\frac{1}{4}$ pouce de chaque côté de P.

De Q à 8, il y a $\frac{1}{2}$ taille moins $\frac{1}{4}$ pouce; le point T est le mi-chemin entre Q et 8; le point U est le mi-chemin entre L et I; tirez une ligne de T par U en montant.

De A à 5, et de L à V, il y a la mesure de la ceinture plus $\frac{3}{4}$ pouce; tirez une ligne de V à O; de V à Z, il y a $\frac{3}{8}$ pouce de moins que de 5 à O.

Formez l'épaule et l'emmanchure.

Tirez une perpendiculaire de V par la ligne T-U; de V à Y, il y a 1-6 de poitrine plus $\frac{1}{2}$ pouce; tirez une ligne arrondie de Y à Z.

De Y à X, il y a 1-6 de poitrine moins $\frac{1}{4}$ pouce; de V à W, il y a $\frac{1}{8}$ de poitrine moins $\frac{1}{4}$ pouce; tirez une ligne de W à X et formez la gorge.

De J à 6, il y a 1 pouce; de 8 à 7, il y a la même chose de Q à R, il y a $\frac{3}{4}$ pouce, placez l'angle droit à R-7 et abaissez une perpendiculaire; ceci donne le point 11.

De 11 à 12, il y a $\frac{1}{8}$ de poitrine moins $\frac{1}{2}$ pouce; après que la partie d'arrière est coupée, placez le point 13 de la partie arrière au point 14 de la partie de devant et formez la couture de la taille en couteau devant et jusqu'au centre de la poche de poitrine.

Echancrez le haut et le bas du devant légèrement, de manière à distribuer la draperie sur le bas du veston.



LE SOUS-VETEMENT IMPERIAL

a édifié son immense popularité sur la simple fondation du
MERITE.



Le meilleur que l'argent et l'expérience puissent acheter en fait de stock brut et de matière première, et le meilleur que la main-d'œuvre expérimentée sous une surveillance personnelle puisse produire dans l'article fini, ont été constamment placés au service des acheteurs de sous-vêtements dans tout le Canada.

Cinq caractéristiques spéciales:

1. Les épaules à couture rabattue.
2. La collerette confortable s'ajustant étroitement.
3. Le pont ajusté.
4. La fourche ajustée.
5. Les manchettes et chevilles améliorées, en tricot.

En donnant votre commande à votre marchand de gros, demandez-lui l'"Imperial".

KINGSTON HOSIERY LIMITED
KINGSTON (ONTARIO)
FONDÉE EN 1880



FEU Mme T. P. OAKES

M. T.-P. Oakes, président de l'Association des Marchands de Nouveautés de Montréal, vient d'avoir la douleur de perdre sa femme (née Céline Desjardins). Elle s'est éteinte à l'âge de 56 ans à son domicile, 600 rue Amherst, entourée des siens. Elle laisse pour pleurer sa perte, outre son époux, un fils, cinq filles et sa mère Madame Etienne Desmarteau. Tout le commerce de nouveautés de Montréal apprendra avec peine cette nouvelle qui plonge dans l'affliction un homme sympathique entre tous, et qui s'est dévoué depuis nombre d'années à promouvoir les intérêts de tout le commerce de détail en général et du commerce de nouveautés en particulier. Nous lui offrons, dans les circonstances, nos plus sincères condoléances.

LA MODE MASCULINE



De gauche à droite: Manteau pour la pluie ou Paletot long flottant. Paletot revers simples à trois boutons avec poches verticales. Raglan à trois boutons, revers simples avec poches rapportées.

Pour l'Automne et l'Hiver Prochains

Nous avons des lignes splendides de vêtements et manteaux pour l'automne et l'hiver prochains, d'un dessin impeccable, d'une qualité irréprochable et d'un fini parfait.

C'est le temps de remettre vos commandes à nos voyageurs qui se feront un plaisir de vous montrer nos échantillons et de vous soumettre nos prix avantageux.

Réassortiment

S'il vous manque quelque chose pour votre commerce de printemps et d'été, faites-nous le savoir. Nous sommes en mesure de répondre à vos besoins par des livraisons immédiates. Vous n'avez qu'à puiser à même notre stock qui est établi pour convenir aux goûts des Canadiens.

Service, Qualité, Prix Avantageux

Voilà ce que vous trouvez en vous adressant à nous pour vos achats.

Essayez nos lignes, vous en serez satisfait, parce qu'elles vous procureront un bon profit et qu'elles contenteront vos clients.

**La Manufacture de Hardes
de Victoriaville,**
VICTORIAVILLE (P.Q.)

LES ARTICLES POUR LE COU

Les articles pour le cou ont atteint dans l'époque de Pâques, un rôle égal à celui des articles de modistes. Cette année plus que jamais auparavant, le goût de la femme se montre dans le choix de ses articles pour le cou. En cette saison, il est rare que les femmes les plus élégantes portent des articles pour le cou de grande valeur, à moins que ce ne soient des articles en dentelle rare faite à la main plutôt que des marchandises fabriquées.

La préférence est donnée à de jolis objets de fantaisie en soie et en satin, plus faciles à confectionner que les modèles en crêpe Georgette et autres de l'an dernier.

Le seul type offert par toutes les fabriques d'articles pour le cou est la collerette-gilet.

Il y a une bonne demande dans cette ligne.

Dans le commerce canadien nous trouvons des articles en piqué, en faille, en soie, en satin, etc., etc. Les façon des cols de ces articles sont légion: Il y a les cols matelots, les cols Eton, les cols Tuxedos, etc., etc.

Les couleurs qui paraissent le plus aux étalages des magasins pour ces articles sont les couleurs habituelles: vieux-rose, bleu-français, lavende, etc. Le bleu-français est le plus en vogue.

Une nouveauté de la saison est la garniture sur les cols de satin.

Les revers en couleur sur les collerettes de satin sont d'un bon effet, aussi les collets en soie de fantaisie en ginghams ou en foulard avec revers de satin blanc.









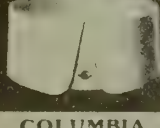
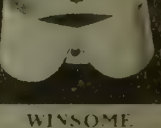






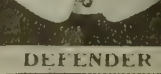


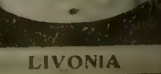
EN CALCULANT DES PROFITS

Guide de poche montrant quel pourcentage de profits dérivent de différentes hausses sur les prix.

Voici un barème de profits qui ne peut qu'intéresser nos lecteurs et qui est des plus utiles.

Cette table montre parmi d'autres choses, que 5 pour cent, ajouté au prix d'un article est égal à un profit de $4\frac{3}{4}$ pour cent sur le prix de vente, le reste de la table est ainsi qu'il suit:

Addition au coût	Profit sur le prix de vente.
$8\frac{1}{2}$ pour cent	7 pour cent
10 pour cent	9 pour cent
$12\frac{1}{2}$ pour cent	11 $\frac{1}{3}$ pour cent
15 pour cent	13 pour cent
16 pour cent	$14\frac{1}{4}$ pour cent
$17\frac{1}{2}$ pour cent	15 pour cent
20 pour cent	16 2, 3 pour cent
25 pour cent	20 pour cent
30 pour cent	23 pour cent
33 1, 3 pour cent	25 pour cent
35 pour cent	26 pour cent
$37\frac{1}{2}$ pour cent	$27\frac{1}{4}$ pour cent
40 pour cent	$28\frac{1}{2}$ pour cent
45 pour cent	31 pour cent
50 pour cent	$33\frac{1}{2}$ pour cent
55 pour cent	$35\frac{1}{2}$ pour cent
0 pour cent	$37\frac{1}{2}$ pour cent
65 pour cent	$39\frac{1}{2}$ pour cent

					
PURITAN	ECLIPSE	SHAMROCK	VIGILANT	AMERICA	ATALANTA
<h2>AVIS AU COMMERCE</h2> <h3>DE GROS ET DE DETAIL</h3>					
	<p>M. le Marchand,</p> <p>Avez-vous jamais comparé les Faux-Cols "ARLINGTON" avec toutes les autres sortes que vous pouvez avoir en magasin, au point de vue:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1—Du poids des matériaux. 2—De la résistance des boutonnieres. 3—De la symétrie du faux-col. 4—De l'espace pour l'ajustement de la cravate. 5—L'aspect général. 6—La satisfaction que vous procurez à vos clients? <p>Nous avons la Marque CHALLENGE à \$2.00 la douzaine.</p> <p>" " RUBBER à \$1.90 "</p> <p>" " PYRALIN à \$1.75 "</p> <p>Tous faits de matériaux plus lourds de 33-1-3% que toutes les spécialités qu'on vous offre. Examinez et voyez qui vous donne la plus haute valeur pour votre client, avant d'acheter un autre article que les "FAUX-COLS ARLINGTON"</p>				
AURORA					GALATEA
					
COLUMBIA					WINSOME
					
PILGRIM					ROMAN
					
MAYFLOWER					SAPPHO
					
MERIT	MAGIC	DEFENDER	BUSTER	PRISCILLA	LIVONIA

THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA, LIMITED

76 rue Bay TORONTO, (Ont.)

Succursale de Montréal: Bâtisse Read
45 rue Saint-Alexandre

Succursale de Winnipeg. Bâtisse Travellers
rue Bannatyne

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

24 avril 1918.

Troisième année.

Le mouvement spéculatif se maintient au ralenti et les cours tendent toujours à fléchir un peu. Sommes-nous en présence d'une de ces réactions lentes dont l'opérateur supporte si difficilement la monotonie? Est-ce à l'anxiété que fait naître la bataille dont la préparation d'artillerie commence, qu'il faut attribuer le marasme du marché et la lourdeur des valeurs? La pression exercée par l'Allemagne sur la Hollande a-t-elle eu en Bourse un effet déprimant? A toutes ces questions on peut répondre que peut-être, car toutes contiennent au même titre un élément égal de probabilité.

Reste à savoir si les gros financiers, qui depuis des mois accaparaient les valeurs, n'ont pas arrêté net leurs achats devant la hausse assez rapide de ces derniers jours. On peut se demander encore si un avis n'a pas été discrètement transmis de Washington aux banques, d'avoir à modérer la danse des millions par quoi se traduisent en Bourse les opérations spéculatives. Ces deux hypothèses apparaissent de prime abord sérieuses, chacune d'elle en effet suffirait à ralentir la marche des valeurs.

A y regarder de près la réaction n'a pas été sérieuse, le fléchissement des cours de l'action se maintient alors que celui des valeurs du même groupe fléchit.

A sa base même la situation du marché reste solide et les réactions, comme celle que nous subissons, ne

peuvent s'éterniser. C'est pourquoi il nous apparaît que celui qui en prend avantage pour s'engager à la hausse, se met du bon côté. Il lui suffira ensuite d'avoir la patience et les moyens d'attendre que sonne l'heure de la reprise.

BRYANT, DUNN & CO.

LE DOMINION GLASS PAIE UN DIVIDENDE

Les directeurs de la Dominion Glass Co., Ltd., ont déclaré un dividende initial de 1 pour cent sur \$4,250,000 d'actions ordinaires. Ce dividende est payable le premier juillet aux actionnaires inscrits le 15 juin et sera pour le trimestre finissant le 30 juin prochain. Il est probable que ce sera l'établissement d'un dividende régulier au taux de 4 pour cent annuellement.

Le rapport des opérations de la compagnie n'est pas encore connu, mais on croit généralement qu'il sera très satisfaisant. La compagnie, d'ailleurs, est en excellente position financière.

DECLARATION DE DIVIDENDE

Montréal. — Les directeurs de la Banque de Montréal viennent de déclarer le dividende trimestriel de 2½ pour cent et un bonus de 1 pour cent payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 30 avril. Ce dividende est pour le trimestre finissant le 30 avril.

"British Colonial Fire Insurance Company"

La sixième assemblée générale annuelle des actionnaires a eu lieu au bureau de la Compagnie, No. 2 Place d'Armes, Montréal, mercredi, le 10 avril 1918.

Le Président, Monsieur I. L. Lafleur, qui a remplacé l'honorable C. E. Dubord, décédé au mois de mai dernier, a dit qu'il croyait exprimer les sentiments des actionnaires en disant que la Compagnie a fait, en la personne de M. Dubord, une très grande perte, et que tous les actionnaires avaient perdu un ami sincère et sympathique.

Rapport des affaires de la Compagnie pour l'année 1917 fut soumis:

Le revenu brut en primes a été de \$261,336.47 et le revenu total de \$315,599.87.

Les primes écrites l'an dernier accusent une augmentation de \$81,388.97 sur l'année 1916, et les revenus de toutes sources, pour la même période, démontrent une augmentation de \$82,518.49; les déboursés accusant une augmentation de \$74,060.31.

L'actif, en espèces, est de \$285,683.48 et l'actif au grand livre de \$1,176,000.30.

Le passif au public est de \$142,846.40.

Rapport est aussi soumis aux actionnaires du voyage que le Directeur-Gérant a fait récemment en Europe afin de passer des traités de réassurances et d'étendre les opérations de la Compagnie en Europe, en prenant avantage des relations qui lui sont faites par les actionnaires français.

En vertu de transactions intervenues, le Conseil prévoit une augmentation considérable dans les affaires de la Compagnie et des arrangements ont été faits pour augmenter le capital versé dans le cours de la présente année.

Vu l'importance des affaires de la Compagnie il a été décidé de créer un Conseil Consultatif (Advisory Board) à Paris, et d'augmenter le nombre des administrateurs résidant en France. Les messieurs suivants furent élus en plus des administrateurs français actuels: MM. Dupont-Deseat, Luzarche-Dazay et le Vicomte de Jessaint.

L'honorable Ernest F. de Varennes fut aussi élu membre du Conseil et les administrateurs sortant de charge furent tous réélus.

A une assemblée subséquente des administrateurs, Monsieur I. L. Lafleur fut élu Président, Monsieur J. B. Morrisette, vice-président, Monsieur J. E. Emile Léonard, Trésorier et M. Théodore Meunier, directeur-gérant et secrétaire.

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé - \$4,000,000

Réserve - - - \$4,800,000

Siège Social, Montréal

98 Succursales dans tout le Canada

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE..... \$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1.750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de..... \$21,600,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W-F. CARSLY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."
L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.
M. L-J-O BEACHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: Docteur E-P LACHAPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.
L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M.J.-A TURCOT Inspecteur en Chef, M.-M. LAROSE,
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY Inspecteur, M. ALEX. BOYER

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis, et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terrebonne.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finition à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN GROS AGENT DE SUCCES DANS LE COMMERCE.

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve..... 7,700,000
Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques
F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada
— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès prénominal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

M. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandes-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, - TORONTO

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

Automobiles

Assurances
couvrant
contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.

VIE, BRIS DE GLACES,

Accidents, Maladies, Vol,
Attelages,

Responsabilité de Patrons
et Publique,

Garantie de Contrats,

Cautiionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LAPREVOYANCE,

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,
Directeur-Gérant.

L. B. LeBlanc,
Assistent-Gérant.

Tel. Main 1626

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701-9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typogra-
phie, relief et gaufrage, fabrication
de livres de comptabilité. Formules
de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Prési-
dent et directeur gérant; Le-
wis Laing, Vice-Président et
Secrétaire; L. Chevalier; A.-
A.-G. Dent, John Emo, Sir
Alexandre Lacoste, Wm. Mol-
son Macpherson, J.-C. Rim-
mer, Sir Frédéric Williams-
Taylor, L.L.D., J.D. Simpson,
Sous-Secrét.



plus que leurs obligations.

Le premier dépôt est augmenté de \$50,000 à \$100,000. Il y a aussi une clause se rapportant aux compagnies canadiennes. D'après la loi actuelle, les compagnies doivent maintenir leur actif à au moins 15 pour cent de plus que le total de leurs obligations.

Le nouveau bill élève cette moyenne à 25 pour cent.

LA REUNION DE L'ASSOCIA- TION DES ASSUREURS

M. J.-T. Wilson, d'Halifax, pré-

sident de l'association des assureurs sur la vie du Dominion, assistait à l'assemblée mensuelle de l'association de Montréal à l'hôtel Queens, tenue récemment. Il a particulièrement conseillé l'éducation dans les écoles, sur l'assurance. M. Wilson fait sa visite annuelle aux principales associations d'assureurs du pays, d'un côté à l'autre et son voyage durera près de deux mois. L'assurance encourage l'épargne et l'orateur dit qu'il devrait en faire voir les avantages dans les écoles et les universités.

CHANGEMENT DANS LA LOI DES ASSURANCES

Le ministre des Finances suppléant, M. McLean, a présenté à la Chambre des Communes un bill amendement la loi des assurances. Le bill demande trois choses. La loi des Assurances déclare actuellement que les compagnies anglaises et étrangères maintiendront leur dépôt au ministère des Finances à l'égalité de leurs responsabilités en Canada. D'après le nouveau bill, il leur sera nécessaire d'avoir en dépôt 25 pour cent de

Table Alphabétique des Annonces

Ames Holden31	Canadian Milk Products 5	Egg-O Baking Powder . 5	Martin, P.-P.50
Anchor Cap.7	Caron, L. A.26	Esinhart & Evans . . . 61	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8
Acme Glove Works, Ltd. Couverture	Channel Chemical . . . 62	Fontaine, Henri 26	McArthur, A.20
Arlington58	Chipman-Holton 54	Fortier, Joseph 61	McCaskey System 7
Assurance Mont-Royal 61	Charbonneau & Cie . . 10	Gagnon & L'Heureux . 26	Montbriand, L. R. . . . 26
Baker & Co. (Walker) .8	Church & Dwight . . . 4	Garand, Terroux & Cie 26	National Cash Register 42
Banque d'Hochelaga . . 60	Cie d'Assurance Mu- tuelle du Commerce . 61	Gonthier & Midgley . . 61	Nova Scotia Steel Co. . 60
Banque Nationale . . . 60	Cie J. A. & M. Côté . . 43	Greenshields47	Nicholson File23
Banque Molson60	Clark, Wm.8	Gutta Percha Rubber Co.34	Nugget Polish45
Banque Provinciale . . 60	Cluett, Peabody 55	Handy Collection Asso- ciation26	Pacific Mills52
Banwell Hoxie20	Connors Bros.10	Heinz5	Paquet & Bonnier . . . 26
Barnett20	Couillard, Auguste . . . 26	Imperial Oil27	Pink22
Benoit et De Grosbois . 61	Daoust Lalonde & Cie . 32	Imperial Tobacco . . . 11	Poulin, P. & Cie . . . 26
Beveridge Paper 7	Dionne's Sausage 8	Jonas & Cie, H.	Racine48
Bowser7	Delfosse & Co.53	Couverture intérieure 2	Robinson, James 40
Birkett & Son23	Dom. Cannors (Ltd) . . . 3	Kingston Hosiery 57	Rolland & Fils, J.-B. . . 26
British Colonial Fire Assurance59	Disston Saw21	Laflamme23	St-Amour, Ernest 26
Brodeur A.8	Dominion Glass Co., Ltd.6	La Parisienne38	Schofield49
Brodie & Harvie 8	Dominion Textile	La Prévoyance61	Slater Shoe Co.36
Brunet, J.8 Couverture	Lslie & Co., A. C. . . . 20	Steel of Canada 24
Calcarsen Couvert	Dominion Wadding . . 53	Lewis Bros.18	Sun Life of Canada . . . 61
Canada Life Assurance Co.61	Dubrulle Mfg. Co. . . . 55	Liverpool-Manitoba . . 61	Superior Electrics Ltd. 19
Canada Foundries and Forgings Co.25	Dunn, Wm. H.9	Manufacture de Harges de Victoriaville 57	Tanglefoot13
Canadian Consolidated Rubber28	Dunlop Tire and Rub- ber Goods Co., Ltd. . 44		Western Ass. Co.61
	Eddy, E. B. & Co. . . . 9		Winnipeg Grocer 4
			Wisintainer & Fils . . . 25
			York Mercantile Co. . . 15



Edifiez votre Commerce

Sur

O-Cedar Polish

Les Produits O-Cedar se vendent tout le long de l'année. Comme la plupart des spécialités, cependant, il y a des saisons pendant lesquelles leur vente est particulièrement active.

Le temps du nettoyage de maison est le temps d'O-Cedar. Vos clients ont besoin de la Vadrouille O-Cedar, principalement pendant la saison de nettoyage.

Une Vadrouille à polir O-Cedar est un article essentiel au ménage moderne. Son manche long de 54 pouces évite de se baisser et de se courber, ou de grimper sur un escabeau et des chaises pour épousseter les endroits élevés.

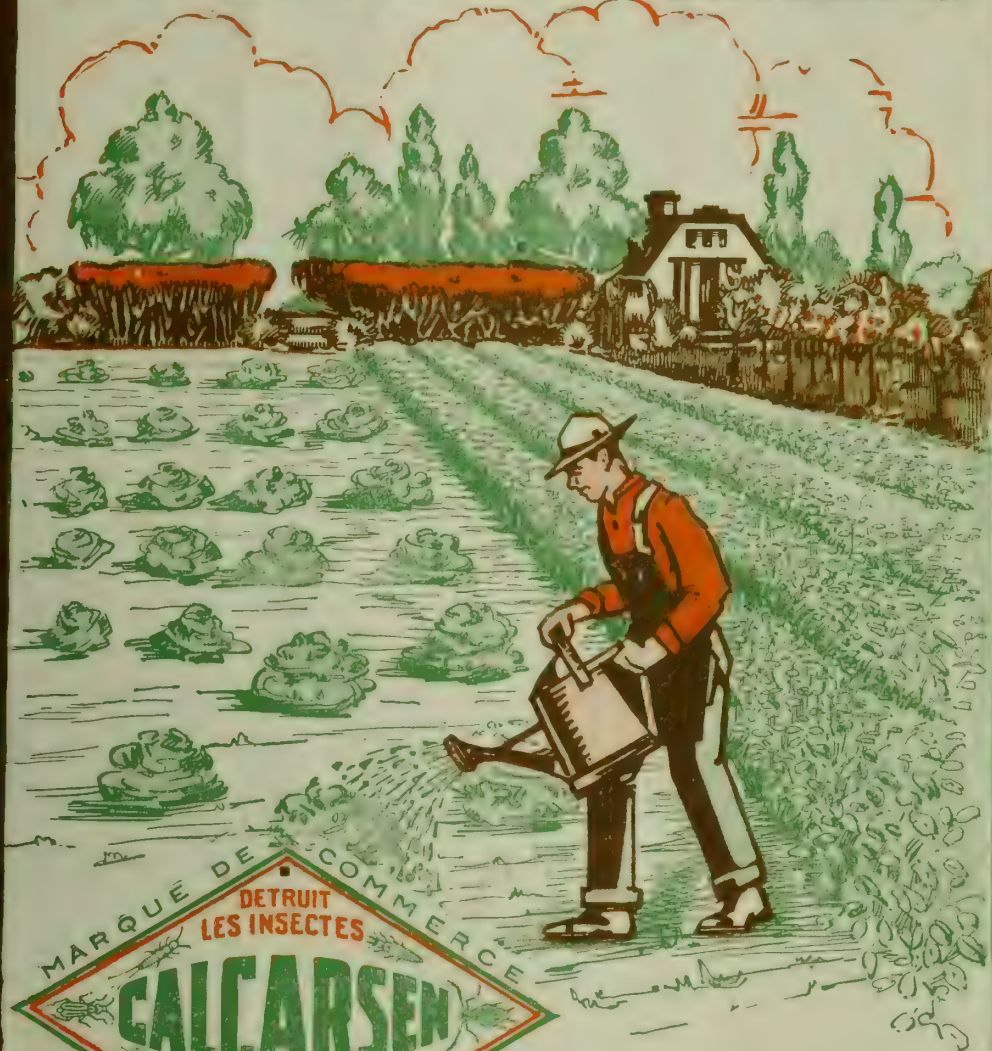
Elle est traitée avec du Poli O-Cedar et mise dans un récipient en fer-blanc qui peut être employé après pour re-traiter la vadrouille. Deux styles: forme ronde et triangulaire, prix \$1.50.

En faisant maintenant un étalage de vitrine O-Cedar, vous pouvez vous attirer des affaires supplémentaires. La grosse campagne de publicité d'O-Cedar est dans son plein de sorte que tout le monde est influencé en faveur des Produits O-Cedar. Tout ce dont le public a besoin c'est que vous lui rapeliez que vous avez O-Cedar en stock — et les meilleurs aide-mémoire que vous ayez sont vos vitrines. Laissez-nous vous aider à les décorer. Demandez-nous nos accessoires d'étalages de vitrine, ils donneront à votre devanture un aspect très attrayant. Votre marchand de gros a des assortiments spéciaux d'O-Cedar. Demandez les vôtres à son voyageur

CHANNELL CHEMICAL COMPANY, LIMITED

369 Avenue Sorauren, TORONTO (Ont.)

Protégez Vos JARDINS ET VERGERS



2742-44 RUE CLARKE
MONTREAL

Le "CALCARSEN" remplace le vert de Paris, mais coûte trois fois moins. C'est le plus efficace des destructeurs d'insectes connu. "CALCARSEN" est un fongicide et un insecticide à la fois.

DISTRIBUTEURS: { L. Chaput, Fils & Cie, Ltée; Laporte, Martin, Limitée;
Hudon & Orsali, Limitée; Couvrette, Sauriol, Limitée;
Montréal.

OU ECRIVEZ
DIRECTEMENT
A

"CALCARSEN"

2742-44
RUE CLARKE
MONTREAL

Téléphone: Rockland 3162

Pratiquement tout ce qui se fait en coton

Tissus imprimés en coton,
Crêpes, Galatea, Toiles
pour Chemises, Toiles
pour pantalons, Scrims,
Coutils, Couvertures,
Piqué, Couvre-lits, Draps,
Taies d'oreillers en coton,
Batistes, Toile pour
peintres, Cotons blancs et
gris, Serviettes de toilette
et Toiles pour essuie-
mains, Sacs, Fils et
Ficelles.

**Dominion Textile
Co. Limited**

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG





PRIX COURANT



en 1887

MONTREAL. vendredi 3 mai 1918

Vol. XXXI—No 18

VOICI VENIR LA SAISON DES

BOISSONS RAFRAICHISSANTES

Les plus renommées sont celles de

J. CHRISTIN & CIE,
LIMITEE

*dont la réputation est fermement établie
depuis 1855, et dont la fabrication
se fait au local sis*

21 RUE STE-JULIE, A MONTREAL.

*LES "GINGER ALES" de cette maison, ont acquis une véritable célébrité, basée sur 63
années d'efforts constants pour en améliorer les procédés de fabrication.*

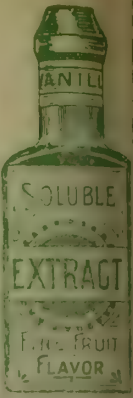
Méfiez-vous des Contrefaçons

Exigez la seule véritable marque populaire

J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE,

qui constitue votre garantie de satisfaction et de profits.





Dans tout commerce

Il y a un grand nombre d'articles qui, à certaines saisons, ne se vendent pas et le marchand se creuse la tête pour trouver le moyen de s'en débarrasser coûte que coûte. C'est un fait qui ne se produit jamais avec les

Essences culinaires de Jonas.

Elles ne connaissent pas de morte-saison. Printemps, Été, Automne et Hiver, la ménagère demande les Essences de Jonas. Avez-vous beaucoup d'articles dans votre magasin qui se vendent avec si peu de peine? C'est pourquoi votre intérêt est de ne jamais manquer d'avoir en stock les

Essences culinaires de Jonas.

Manufacturées par

HENRI JONAS & CIE., MONTREAL.

Un article de saison

est un article à ne pas négliger. Si vous mettez bien en évidence dans votre magasin ou dans votre vitrine l'article du jour, votre clientèle pensera à l'acheter. Y-a-t-il un article qui soit plus de saison que le

Vernis Militaire de Jonas?

Par les temps de pluie ou de poussière qui ternissent rapidement les chaussures, il n'a pas son pareil pour l'entretien des chaussures en cuir. Si vous voulez offrir à vos clients un Vernis qui donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager, offrez-lui, en toute confiance, le

Vernis Militaire de Jonas.

HENRI JONAS & CIE

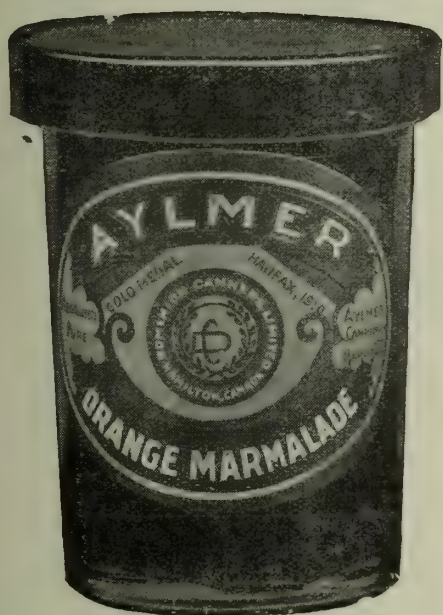
FABRICANTS

Maison Fondée en 1870

173 à 177, RUE ST-PAUL, OUEST, - MONTREAL.

LE "O.K." de l'approbation publique est étampé sans erreur possible, sur la

Marmelade d'Oranges d'Aylmer



Les gens connaissent la valeur de la réputation de qualité d'Aylmer: Ils savent que le mot Aylmer sur l'étiquette est une certitude d'excellence, une garantie de qualité complètement sans égale.

La Marmelade d'Oranges d'Aylmer

est une ligne que vous pouvez montrer dans vos étalages de comptoirs et sur vos rayons, confiants, que chaque vente, réhaussera votre réputation vis-à-vis de tous ceux qui sont particuliers sur la qualité.

DOMINION CANNERS, LIMITED

HAMILTON, CANADA

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de ½ livre et de ¼ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte .0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.80

Paquets de 6 livres5.50

Superb, paquets de 3 livres2.70

Paquets de 6 livres5.30

Crescent, paquets de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Buckwheat, paquets de 1½ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle.Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de 1½ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de 1½ livre

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,

Montréal.

Conserves

La doz.

Corned Beef Compressé . . . ½s. 2.90

Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45

Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

Roast —½s. 2.90

Boast1s. 4.45

Roast2s. 9.00

Roast6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.45

Boeuf bouilli2s. 9.00

Boeuf bouilli6s. 34.75

Veau en gelée½s. 0.00

Veau en gelée1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz.1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres....2.00



— au lard, grandeur 1½.....

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os . . 1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . 2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en verre1s. 3.45



CASCO 2¾ CLYDE 2½

FAUX-COLS ARROW

Donnant une élégante apparence demimilitaire. S'ajustant bien et possédant un ample espace pour le noeud de la cravate.

CLUETT, PEABODY & CO., INC. Fabricants, MONTREAL

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers

MONTREAL



C'est le moment de Commander vos Bocaux

On ne saurait trop recommander aux marchands de s'approvisionner de bonne heure en **BOCAUX** de toutes sortes pour conserves, confitures, etc.

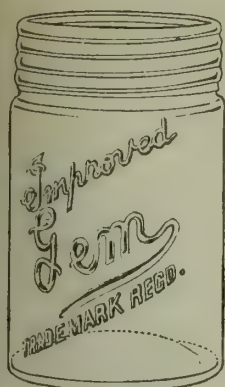
La grosse campagne éducationnelle faite en faveur de l'économie des approvisionnements alimentaires aura pour effet, au cours de l'été, de provoquer une activité sans précédent, dans la préparation des conserves domestiques. Il y aura donc un besoin inaccoutumé de **BOCAUX** auquel devront répondre les marchands.

C'est pour cette raison qu'il convient d'éclairer les marchands sur la situation qui se prépare dans le domaine de la conserve domestique. Il y aura grosse production dans cette ligne et par conséquent demande considérable de **BOCAUX**.

Dans de telles circonstances, un approvisionnement hâtif est de bonne politique.

En s'adressant à leurs marchands de gros, les détaillants pourront s'assurer l'approvisionnement, en heure, de **BOCAUX** de qualité qui répondront aux besoins des consommateurs. Qu'ils donnent donc leurs commandes dès maintenant, la chose est plus prudente, car ils seront sûrs, en agissant ainsi, de l'exécution intégrale de leurs ordres.

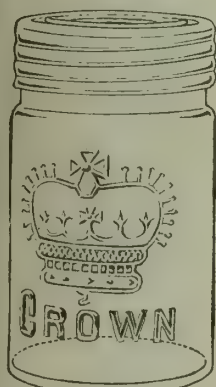
Annnonce de la Dominion Glass Co., Limited.



Faits au Canada



Faits au Canada



N'avez-vous
jamais vu un
commis, si nouveau
soit-il, qui ne sache
ce que c'est que
Gold Dust?



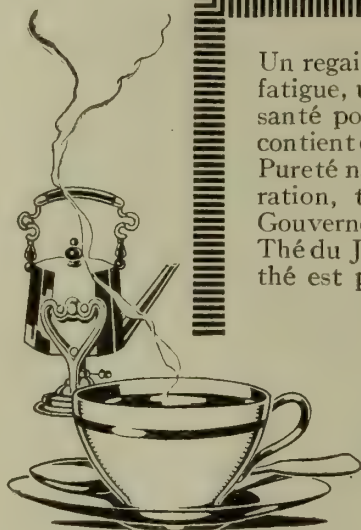
FAIT AU CANADA



THE N. K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.

THÉ DU JAPON



Un regain de vigueur quand arrive la fatigue, un aliment pour les forts, la santé pour les malades, voilà ce que contient chaque tasse de Thé du Japon. Pureté naturelle et absence d'adultération, tels sont les règlements du Gouvernement Japonais. Buvez du Thé du Japon pour être sûrs que votre thé est pur.

"Le thé adoucit le caractère, éveille l'esprit, stimule l'organisme."

14

Un étalage attrayant de Thé du Japon est toujours d'actualité et vaut la peine qu'on s'en occupe.

On peut être certain que la qualité de ce produit délicieux du Royaume des Fleurs donnera satisfaction à l'amateur de thé le plus exigeant.

Bien des gens dans votre voisinage achèteront de vous du Thé du Japon. La demande augmente tous les jours.

Pourquoi ne pas vous préparer pour recueillir votre part de ces ventes?



MAISON FONDÉE EN 1874

LA CIE D. HATTON

MONTREAL

Procurez-vous une de nos Boîtes d'Étalage pour poisson, élégantes, solides, sanitaires, à \$10.00 chaque.

Tenez-vous prêts à vendre du Poisson cet été. Il y aura une grosse demande.

Pour toutes espèces de poisson, frais, ou séché, gelé ou fumé, mis en conserve ou en saumure, adressez-vous à la vieille maison de confiance qui est la source principale où vous pourrez vous approvisionner, obtenir des cotes ou des renseignements concernant le POISSON.

— en verre	½s. 2.75
— en verre	¾s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	¼s. 0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier. ½s. 1.40	
— de verre, poulet, jambon, langue,	¼s. 2.35
Langues	½s. 1s.
— de boeuf, boîtes en fer-blanc.	½s. 3.75
—	1s. 7.50
—	1½s. 12.00
—	2s. 15.50
— en pots de verre	
— de boeuf pots de verre,	size 1½ 14.00
—	2s. 17.00
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement	

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Mince meat.—	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2	1.45
Beurre de Peanut, 24 " — ½ — 2	1.95
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.45
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.27
Seaux 12 livres	0.28
Seaux 5 livres	0.30

Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00

Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1½	1.90
Pork & Beans, plain, 1½	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	½s 1.95
Hachis de Corned Beef	1s 2.45
Hachis de Corned Beef	2s 5.45
Beefsteak et oignons	½s 2.90
Beefsteak et oignons	1s 4.45
Beefsteak et oignons	2s 8.45
Saucisse de Cambridge	1s 4.45
Saucisses de Cambridge	2s 8.45
Pieds de cochons sans os	½s 2.90

Prix sujets à changements sans avis. Commandes prises par les agents sujettes à acceptation de La Maison. (Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse.	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50



Mince Meat.	1s. 3.25
Mince Meat.	2s. 4.95
Mince Meat.	5s. 13.50

Les Aliments Préparés de CLARK

Vous assurent de la
PREMIERE QUALITE

Fèves au Lard de Clark

Beefsteak et Oignons
Saucisse Cambridge
Corned Beef
Roast Beef
English Brawn
Pâtés de viandes
Corned beef haché
Viandes en tranches
Soupes (assortiment complet)
Viandes en pots
Boeuf fumé en tranches
Spaghetti avec tomates
Sauce et fromage
Langue, jambon et veau
Fluid Beef Cordial
Beurre de peanut
Etc., etc., etc.

*De Bonnes Affaires sont
toujours le résultat de
la Qualité*

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléphone. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de
confiance; tous
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constamment en demande,
ce sont les modèles
des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

Demandez toujours cette marque



Saucisses

spéciales au
Porc Frais.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et
Porc, Saucisse au Riz et Porc, Sau-
cisse au Sauge, Saucissons de Bou-
logne et à l'Ail et jambon pressé.

Toujours les Meilleures.

Vendez-les et ayez des clients satisfaits

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SOUR	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Charbon

ANTHRACITE ET BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie
d'eau à tous endroits de la
province de Québec.

**George Hall Coal Co.
of Canada, Limited**
26 rue St-Pierre, Montréal

Service régulier et glace pure

THE CITY ICE CO., LIMITED

Bureau principal:

280 ST-JACQUES

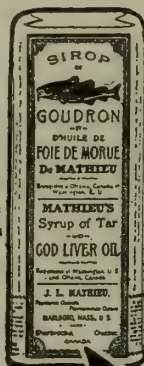
Téléphone Main 8605
" " 8606
" " 8607

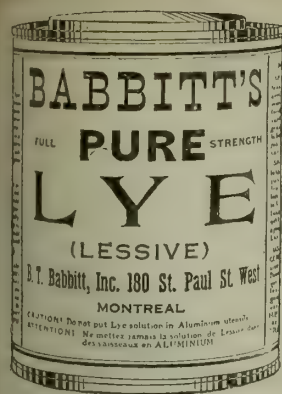
SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons,—En venie partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.





Economie en temps de guerre LESSIVE PURE BABBITT pour faire le savon

Combinée avec des corps gras et des graisses de rebut, la Lessive Babbitt fait un excellent savon, à un coût dérisoire. Mode d'emploi sur chaque boîte.
La Lessive concentrée la plus forte et la plus pure dans un fer-blanc commode, à couvercle breveté—Rapporte à l'épicier un bénéfice intéressant.— Se vend \$4.50 la caisse de 4 douzaines.

Wm. H. DUNN Limited.

Dépositaires - Montréal

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

THE CANADA STARCH CO., LTD. Manufacturier des Marques Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse
de 40 livres) 0.09 1/2
— White Gloss (caisse de 40 li-
vres, paquets de 1 livre 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu,
(caisses de 48 liv.), boîtes en
carton de 3 livres 0.10 1/2
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1
(caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200
livres) 0.10
Edwardsburg Silver Gloss, pa-
quets chromo de 1 liv., (20 li-
vres 0.11 1/2
Empois Silver Gloss (48 liv.), en
bidons de 6 livres 0.13
— — (36 liv.)
boîtes à coulisses de 6 livres . . 0.13
Kegs Silver Gloss, gros cristaux
(100 livres) 0.11
Benson's Enamel (eau froide) (40
liv.), la caisse \$2.25
Celluloid
Caisse contenant 45 boîtes en
carton, par caisse 4.50
Empois de cuisine.
W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . . 0.11 1/2
Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres) 0.10 1/2
Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., 1/4 c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).
Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
Par caisse
Livres, 1 douz., en caisse . . 4.25

Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cais-
se 4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
— 10 liv., 1/4 doz. en caisse . 4.95
— de 20 liv., 1/4 doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres . . 0.07
Demi-Baril, environ 350 livres... 0.07 1/2
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07 1/2
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
— — 3 gals., 38 1/2 liv., cha-
que 3.25
— — 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily White.

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
Boîtes de 10 livres, 1/2 douzaine 5.45
Boîtes de 20 livres, 1/4 douzaine 5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une
anse en fil de fer.)
Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois
jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'On-
tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.
Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

BORDEN MILK CO., LIMITED MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.

LAIT CONDENSE

La caisse



Marque Eagle, 48
boîtes 8.75
— Reindeer, 48
boîtes 8.45
— Silver Cow,
48 boîtes 7.90
— "Gold Seal"
et "Purity", 48
boîtes 7.75
Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 7.75
— "Challenge", "Clover", 48
boîtes 7.25



Lait Evaporé
Marques St-Charles,
Jersey, Peerless,
"Hotel", 24 boîtes . . . 6.40
"Tall", 48 boîtes . . . 6.50
"Family", 48 boîtes . . 5.50
"Small", 48 boîtes . . . 2.60

CAFÉ CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24
boîtes 5.75
— "Petite", 48 boîtes 6.00
— Regal, 24 boîtes 5.40
Cacao Marque Reindeer —
24 grandes boîtes 5.75
— Marque Reindeer, petites boi-
tes 6.00
Conditions: net, 30 jours.
Lots de 5 boîtes et plus, fret payé
jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus
sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.
Macaroni "Bertrand" manquant
Vermicelle —
Sphaghetti —
Alphabets —
Nouilles —
Coquilles —
Petites Pâtes —



Les produits à l'étiquette
GAZELLE

sont la quintessence des meilleures
fabrications

Les Produits à l'étiquette
GAZELLE

sont tout ce que la récolte de
chaque année a pu donner
de meilleur



**HUDON, HEBERT &
CO., Limitée**

MONTREAL

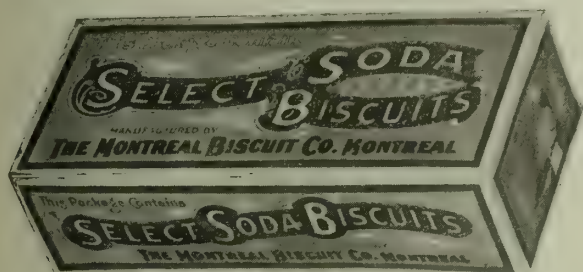


Nos Biscuits Sodas "Select", sont comme leur nom l'indique, des Biscuits de *CHOIX*

Depuis plus de trente-cinq ans nous avons consacré nos efforts à perfectionner nos procédés de manufacture de façon à assurer à notre clientèle toujours croissante, un produit qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

L'augmentation considérable de nos ventes, nous a prouvé que nous avions réussi à atteindre ce résultat, mais nous ne nous reposons pas sur ces succès et continuons notre marche en avant, vers le progrès. En même temps que nous cher-

chons journellement à améliorer notre production, nous ne négligeons rien pour faire de notre SERVICE au marchand un élément important de la popularité de nos Biscuits. Nos voyageurs visitent continuellement les marchands de la Province, empressés à leur montrer nos échantillons. Voyez-les ou écrivez-nous si vous n'avez pas reçu leur visite. Nous nous ferons un plaisir de vous faire parvenir des échantillons de nos lignes de vente assurée et d'un profit rémunérateur pour votre magasin.



Pour que votre stock soit complet il est nécessaire que vous teniez un assortiment de nos principales lignes de Biscuits.

Demandez nos listes de prix.

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES
MONTREAL

Extraits Culinaires "Jonas"	La doz.
1 oz. Plates Triple Concentré	1.00
2 oz. — — —	1.90
2 oz. Carrées — — —	2.30
4 oz. — — — — —	4.00
8 oz. — — — — —	7.50
16 oz. — — — — —	14.60
2 oz. Rondes Quintessences	2.40
2½ oz. — — — — —	2.70
5 oz. — — — — —	4.60
8 oz. — — — — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences	8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.20
4 oz. — — — — —	2.10
8 oz. — — — — —	3.60
16 oz. — — — — —	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
8 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
2 oz. Plates Solubles	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
8 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
1 oz. London	0.65
2 oz. — — — — —	0.95
Extraits à la livre, de	\$1.25 à \$4.00
— au gallon, de	8.00 à 24.00
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.	
Vernis à chaussures.	La douz
Marque Froment, manquant.	
Marque Jonas, manquant.	
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau.	
\$2.50	
Moutarde Française "Jonas"	La gr
Pony 2 doz. à la caisse	15.00
Small 2 — — —	12.00
Medium 2 — — —	18.00
Large 2 — — —	manquant

Tumblers	2 —	—manquant
Mugs	2 —	—manquant
Nugget	2 —	—manquant
Athenian	2 —	—manquant
Gold Band Tu	2 —	—manquant
No. 64 Jars	1 —	—manquant
No. 65 Jars	1 —	30.00
No. 66 Jars	1 —	36.00
No. 67 Jars	1 —	—manquant
No. 68 Jars	1 —	—manquant
No. 69 Jars	1 —	—manquant
Molasse Jugs	1 —	—manquant
Jarres, ¼ gal.	1 —	—manquant
Jarres, ½ gal.	1 —	—manquant
Pts Perfect Seal, 1 doz. à \$33.00 par grosse.		
Qrts. Perfect Seal, 1 doz. à \$45.00 par grosse.		
— — — — — ¼ livre, c-s 29		
Poudre Limonade "Mesina" Jonas		
Petites boîtes, 3 douzaines par caisse à \$15.00 la grosse.		
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$36.00 la grosse.		
Sauce Worcestershire		15.00
"Perfection" ¼ pt. à \$15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.		

AGENCES



AGENCES

LAPORTE, MAR

TIN LIMITEE

Eau de Vichy

Admirable crown.	50 Btles.	8.50 c-s
Neptune	50 Btles	9.50 c-s
Limonaide de Vichy		
La Savoureuse	50 Btles	12.50 c-s
	100½ Btles	15.00 c-s

Eau Minérale Naturelle	
Ginger Ale et Soda Importés	
Ginger Ale Trayder's—	
c-s doz., chop. 1.50 doz. (cou-	
Extrait de Malt.	
Miller de Milwaukee, cs 2 doz. 4.60 c-s	
Miller de Milwaukee, Brl. 8 doz. 18. brl.	
Lager Beer	
Miller's High Life, Baril 10 douz., 18.50 Brl.	
Bière Anglaise de Bass doz.	
— c-s 12 doz. ¼ Btles 1.65	
Thé du Japon	
Marque Victoria, c-s 80 livres . . . 0.33	
Thés Noirs	
Marque Princess, tins de 30 et 50 lbs 53	
Marque Victoria, tins de 30 et 50 lbs 55	
L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,	
Montréal.	
"PRIMUS"	
Thé Noir Ceylan et Indien	
Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . . 0.45	
— — — — — ½ livre, c-s 30	
livres, la livre . . . 0.45	
— — — — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre . . . 0.46	
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . . 0.52	
— — — — — ½ livre, c-s 30	
livres, la livre . . . 0.52	
— — — — — ¼ livre, c-s 29	
livres, la livre . . . 0.53	
"PRIMUS"	
Thé Vert Naturel, non coloré	
Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . . 0.45	
— — — — — ½ livre, c-s 30	
livres, la livre . . . 0.45	
— — — — — ¼ livre, c-s	
29½ livres, la livre . . . 0.46	
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . . 0.52	

La Compagnie H-O s'est organisée pour coopérer rapidement avec l'action des contrôleurs des vivres du Canada.

POIDS NET DES CONTENANTS, 12 ONCES

Co-opérant avec le Contrôleur des vivres du Canada, nous avons augmenté le poids de la "FORCE" et y substituons $33\frac{1}{3}\%$ de blé d'Inde. La loi prohibe les coupons primes.

NUMERO DE LA LICENCE 2-029.

POIDS NET DES CONTENANTS, 10 ONCES

Co-opérant avec le Contrôleur des vivres du Canada—pour économiser le blé—nous employons maintenant du blé d'Inde dans la fabrication de Gust-o. La loi défend de donner des jouets.

NUMERO DE LA LICENCE 2-030

Ces étiquettes seront employées sur nos produits et les marchands de tout le Dominion peuvent recommander et vendre librement

"FORCE" et Gust-o

sachant qu'ils répondent de tous manières aux exigences de la loi.

The H-O Company, Hamilton, Ontario

M. l'Epicier

Donnez-vous pleine valeur à votre clientèle, lorsqu'elle achète un pot de confiture ou de gelée, de marmelade ou de pickles, ou bien lui donnez-vous un pot avec couvercle disjoint et un contenu gâté?

En insistant pour que tous vos réceptifs de verre soient scellés avec des Capsules Anchor, vous ajoutez à votre propre réputation, en donnant à votre clientèle satisfaction parfaite.

Les produits alimentaires convenablement mis en conserves dans un bocal de verre scellé avec une Capsule Anchor hermétique, gardent leur pleine saveur indéfiniment et il n'est pas nécessaire de faire des prix spéciaux pour liquider votre stock. L'apparence attrayante de l'emballage plaira immédiatement à votre cliente et c'est à vous à lui fournir ce qu'elle sait être le meilleur.

Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX

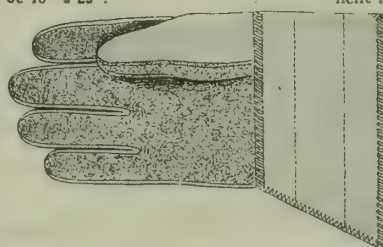


50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Vieil or Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, pesantur légère, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.

The
**American Pad
& Textile Co.**

CHATHAM (ONT.)

RENSEIGNEMENTS D'AFFAIRES

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTION—

Max. Bonavitsky, Regd., Rose Ham-burg, séparé de biens de M. Bonavitsky, filé le 11e jour d'avril 1918.
Satisfaction Shoe Store, Ralph Carter, filé le 11e jour d'avril.
Pharmacie Lachine Regd., Lachine, Ernest Décary, M.D., filé le 27e jour de mars 1918.
Faure et Diochon, Garnitures électriques, Paul Faure, filé le 4e jour d'avril 1918.
Pauzé et Gohier, Wilfrid Pauzé, filé le 5e jour d'avril 1918.
M. Clerk & Co., libraire, Louis Terroux, Maurice Clerk, filé le 20e jour d'avril 1918.
Chase & Sanborn, John William, T. Rich, L. Jones, tous de Newton, Mass., Fred. A. Flood, de Brooklyn, Mass., John Anderson, de West, Norman H. George Daniel, Gillenor, filé le 22e jour d'avril 1918.
Hobeika & Nadier, restaurant, Michel Haberka, Jos. Nadier, filé le 19e jour d'avril 1918.
Le Pailleur & frère, Lachine, Jos. Wilfrid LePailleur, Jean Armand LePailleur, filé le 20e jour d'avril 1918.
A. Lyman & Leibovitz, marchands de fruits, Nathan Leibovitz, Annie, séparée de biens de Louis Beral, filé le 17e jour d'avril 1918.
Art. Swiss Embroidery Co., S. Trank-ël, D. Mordovitch, filé le 19e jour

d'avril 1918.

J. A. Perras & Cie, 436 Notre-Dame-Ouest, Jos. Auguste Perras, Jos. Léon Grenier, filé le 18e jour d'avril 1918.
David & frère, contracteurs, Montréal, Jos. David, Laurnet David, filé le 16e jour d'avril 1918.
Goora & Goora, Novelty Nadra, Goora Albert, Nadra Goora, filé le 17e jour d'avril 1918.
St. Lawrence Lumber Co., Inc., Montréal, Alfred D'Orsonnens, secrétaire-trésorier, H. Bourgouin, liquidateur.
Star Dress Mfg. Co., Pesach Astrofsky, Solomon Kasslin, filé le 2e jour d'avril 1918.
Black Diamond Needle Co., Hubert Austin Berninster Art.
Kempfrieder Kempton, filé le 3e jour d'avril 1918.
Mile End Fruit Exchange, Ezakiel Ma-leu, Sam. Letovsky, filé le 3e jour d'avril 1918.
Nap S. Antoine et fils, épiciers, Louis Nap. St. Antoine, Louis St. Antoine, Hector St. Antoine, filé le 3e jour d'avril 1918.
B Lande & Co., manufacturiers de vêtements, B. Lande, Morris Goldberg, filé le 3e jour d'avril 1918.
Montreal Symphonola Co., Montréal, Lorraine Gertrude, Constance Mar-san, séparée de biens de Hubert Austin Beminsten, Arthur Klempener, filé le 4e jour d'avril 1918.
Thibault & Turcotte, contracteurs, Dominique Thibault, Geo. Turcotte, filé

le 6e jour d'avril 1918.

Siméneau & Pelletier, bouchers, Montréal, Aimé Siméneau, Hector Pelletier, filé le 6e jour d'avril 1918.
Modern Waist Co., Abraham N. An-ber, marié à Rose Kayette alias Cayotte, marié sans contrat, à Ottawa, Ont., et Farris Kouri, marié sans contrat, en Syrie, avec Martha An-ber, filé le 8e jour d'avril 1918.
Marin Fish Co., Montréal, A. T. Jacobs, Meyer, B. R. Cohen, filé le 8e jour d'avril 1918.
Montreal Fireproof Garage, Sadie Rubrisky, séparée de biens de Harris Wener, filé le 12e jour d'avril 1918.
Hilaire Achim Regd., Augustin Mercille, séparé de biens de Hilaire Achim, filé le 12e jour d'avril 1918.
The Real & Rooming House for Transients, Henry J. Bastien, filé le 12e jour d'avril 1918.
Central Shoe Store, Alfred P. Weary, filé le 17e jour d'avril 1918.
Jodoin & Cie, Emile Jodoin, filé le 18e jour d'avril 1918.
M. Markus & Co., Standard Umbrella Mfg. Co., Tanny Kakh, de West-mount, séparé de biens de Markus Markus, filé le 19e jour d'avril 1918.
Goldfine & Chananie Jacobs, filé le 19e jour d'avril 1918.
Chacra Saykaly & Co., marchands de nouveautés et de fantaisie en gros, Easa Chacra, Tanous Saykaly, Joseph B. Saad, Michael Saykaly, filé le 10e jour d'avril 1918.

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS. . .

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place prééminente dans son magasin--en faisant--sienne--la--publicité--des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

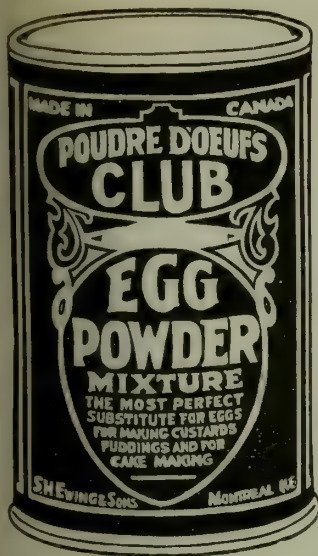
Faites votre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company,

EDIFICE LEWIS, MONTREAL

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.



LA POUDRE D'OEUF "CLUB"

est celle que tout marchand devrait tenir, parce que c'est un succédané des oeufs, qui est garanti pur et dont tous les ingrédients sont absolument purs.

LA POUDRE CUSTARD "CLUB"

est fabriquée conformément à la loi des "Aliments Purs", et est aussi délicieuse que les oeufs, dans les gâteaux, blanc-manges, etc., etc.

Cette poudre est de moitié moins cher que les oeufs et produit les mêmes résultats.

*Demandez-nous nos prix et conditions
aux marchands.*

S. H. EWING & SONS

98 RUE KING, MONTREAL (P.Q.)

TELEPHONES, MAIN 65

" " 155

" " 7925



"McCASKEY"

Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province u
Québec, J.-E. Bédard, Boite 12 Fau-
bourg St-Jean, Québec—E.-E. Pré-
court, 55½ rue King, Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited
235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

**THOS. BIRKETT & SON CO.,
LIMITED**

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA,

CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189

RENSEIGNEMENTS D'AFFAIRES (suite)

DISSOLUTIONS

Duclos & Duclos, liquidateurs, Geo. Duclos et Louis Honoré, filé le 11e jour d'avril 1918.

Cockel & Panos, confiseurs, Machels Geo. Cokcoliades alias Cockels, Spers Theodore Prahales alias Panos, filé le 11e jour d'avril 1918.

Princess Billiard Hall, 324 Saint-Laurent, Alexander M. Fisher, Mike Trakes, depuis le 10e jour d'avril 1918.

International Sales Co., J. Napoléon Rousseau, Henri Aubin Poissant, filé le 13e jour d'avril 1918.

De Tilly Frère, Roméo de Tilly, Raoul de Tilly, filé le 12e jour d'avril 1918.

Greenblatt & Breitholtz, Louis Greenblatt et Samuel Breitholtz, filé le 15e jour d'avril 1918.

Redpath & Co., courtiers, Montréal, John Hébert Redpath, L. Rosscorper, A. Ross Crawford, filé le 15e jour d'avril.

Local, Jean Louis Alphonse Paré, Chas. Samuel Sarault, filé le 10e jour d'avril 1918.

La Cie J. Chartier, Ltée, J. J. Chartier, Pré, filé le 10e jour d'avril 1918.

B. Trudel & Co., agents manufacturiers, Lucien Trudel, d'Outremont, filé le 24e jour d'avril 1918.

R. Breux & Co., Olympe Cardinal, filé le 24e jour d'avril 1918.

NOUVELLES COMPAGNIES—

Grown Cycle Motor Co., Louis Rosenthal, marié sans contrat en Angleterre, depuis le 5e jour d'avril 1918.

The Alps Candy & Flour Store, Sypros Wattis, célibataire, depuis le 6e jour d'avril 1918.

Oil Shales Syndicate, Samuel A. Richardson, séparé de biens de Edith Beresford Cobban, depuis le 6e jour d'avril 1918.

Gauvreau & Co., épiciers, Eugène Lafleche, célibataire, depuis le 8e jour d'avril 1918.

J. Sauvé, Inc., opticiens, J. Sauvé, en communauté de biens de H. Desparois, depuis le 9e jour de mars 1918.

Maxime's Dress Mfg. Co., 338 Sainte-Catherine, W. Max Steinberg, séparé de biens de Minnie Jurist, depuis le 10e jour d'avril 1918.

NOUVELLES FIRMES

Playmore Restaurant, Dalle Assly, veuve de Jos. Beshwaty, depuis le 16e jour de mars 1918.

The Levine Clothing Store, 1053 Sainte-Catherine Est, Harry Lemce, en communauté de biens de Sarah Appel, depuis le 5e jour de mars 1918.

J. H. Foisy & Fils, imprimeurs, Jos.-Emile Foisy, séparé de biens de Anna Cusson, depuis le 8e jour d'avril 1918.

Greyhound kennel, chfens, Rosa Béland, veuve d'Edouard Bellavance, depuis le 10e jour d'avril 1918.

Forum Garage, Geo. Frank Lum, séparé, depuis le 10e jour d'avril 1918.

Hyde & Son, fournitures pour cons-

tructeurs, Montréal, J. W. Hyde, séparé de biens de N. Edith Curnow, depuis le 30 jour de mars 1918.

A.D. McGillis, Montréal, A.D. McGillis, marié en Ontario à I. M. McCullough, depuis le 2e jour d'avril 1918.

Gillette Distributing Co., Montréal, Milton Hammer, séparé depuis le 4e jour de mars 1918.

Star Dress Mfg. Co., manufacturiers de robes, Pesach Ostrofsky, célibataire, depuis le 30 jour de mars 1918.

National Fur Co., C. Jenkin, séparé de biens de S. Bassin, depuis le 2e jour d'avril 1918.

D. A. Finlay, 49 Saint-Nicholas, célibataire, depuis le 2e jour d'avril 1918.

Z. Dugas, épicier, L. Dugas, en communauté de biens de L. Larchevêque, depuis le dernier novembre 1918.

Au Printemps, Bazar des Modes, Mark Barask, en communauté de biens de M. Constant, depuis le 3e jour d'octobre dernier, 1918.

Black Diamond Needle Co., Hubert Austin Benister, séparé de biens de Lorraine G. Constance Marsan, depuis le 3e jour d'avril 1918.

A. N. Laxe, tailleurs, A. Herscovitch, séparé de biens de Moses Lax, depuis le 26e jour de mars 1918.

The Standard Corrugated Paper Co., J. A. Moisan, veuf, depuis le 10e jour d'avril 1918.



L'Usine qui soutient notre Marque de Commerce

D'un humble début, il y a 59 ans, dans un petit atelier d'environ 12 pieds par 18 pieds de surface, nous avons augmenté annuellement notre capacité et nos facilités de manufacture jusqu'à l'établissement de la magnifique bâtisse moderne montrée ci-dessus, en tuile blanche et en terra cotta—la plus grande usine de son espèce au Canada ou en Amérique.

McCormick's

C'est une chose de valeur pour vous, d'être en mesure d'offrir à vos clients les Biscuits Sodas manufacturés dans cette usine claire, propre, scientifiquement ventilée, qui est louangée par les experts d'aliments purs de toutes les parties du continent.

The McCormick Manufacturing Co., Limited

JERSEY
CREAM

Sodas

Bureaux principaux et Fabrique:
London (Canada)

Entrepôts Succursales: Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port Arthur, St-Jean (N.B.)

Fabricants aussi des "BISCUITS DE FANTAISIE McCORMICK"

Des Produits d'un goût délicieux et certains de donner satisfaction

Quand un client vous demande un aliment marin de qualité, vous pouvez lui recommander en confiance l'une ou l'autre des lignes bien connues de la *Marque Brunswick*.

Parce que ces produits délicieux du Vieil Atlantique sont précisément ce qui représente ce qui plaît au client, aussi bien que ce que peut produire l'effort scientifique intelligemment dirigé.

Tous les bons commerçants devraient profiter de la campagne de conservation qui crée une augmentation de demande pour le poisson.

Avec la *Marque Brunswick* sur vos rayons et dans vos étalages, vous pouvez compter sur des ventes plus importantes.

Car la qualité de la *Marque Brunswick* rend certaines les ventes renouvelées. Commandez de cette liste:

1/4 SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

1/4 SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPED HERRING
CLAMS



CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 }
Canada et Etats-Unis . . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 3 mai 1918

Vol. XXXI—No 18

SEVERES RESTRICTIONS CONCERNANT L'USAGE DU SUCRE ET DES GRAISSES, T S'APPLIQUANT A LA MANUFACTURE DES BONBONS, DE LA CREME A LA GLACE, DES PATISSERIES, ETC

Restrictions rigoureuses dans l'usage du sucre et de la graisse pour la manufacture des biscuits, gâteaux ou produits à pâte douce; prohibition complète de la manufacture de certains de ces produits; réduction de la consommation du sucre des manufacturiers de bonbons à moitié de la moyenne employée par eux l'an passé; limitation du montant des graisses et sucres qui peuvent être employés dans la manufacture de la crème à la glace; telles sont les prévisions principales d'un ordre qui vient d'être lancé par la Commission du contrôle des vivres du Canada.

Ces nouvelles réglementations sont imposées pour proportionner la consommation du sucre du Canada à l'approvisionnement disponible, et pour préparer les approvisionnements nécessaires pour la saison des conserves. L'emploi des graisses est diminué, du fait des besoins croissants en Europe pour graisses comestibles. D'autres restrictions sont faites sur l'usage de la farine de blé dans la manufacture des bonbons et des produits à pâte douce.

Les règlements annoncent qu'à partir du 1er juin, toutes personnes manufacturant de la crème à la glace, des bonbons, des gâteaux, des biscuits, de la pâtisserie, des confiseries, etc., seront soumises au système de licence de la Commission des Vivres du Canada.

Le nouvel ordre prévoit qu'à partir de cette date, nulle personne au Canada ne devra employer dans la manufacture pour la vente de biscuits, gâteaux, ou produits à pâte douce, plus de 80 pour cent de farine de blé étalon. Une seule exception est faite dans le cas des biscuits sodas, dans lesquels la proportion pourra être de 90 pour cent.

Le et après le 1er mai, il sera illégal d'employer plus

de 100 livres de sucre de canne et 40 livres de graisse pour 200 livres de farine et succédanés, dans la manufacture de tout produit de biscuit. Egalement, pas plus de 100 livres de sucre de canne et 60 livres de graisse ne pourra être employée pour 200 livres de farine et succédanés, dans la manufacture des gâteaux à fruits, gâteaux pilés, gâteaux enduits de vin, spongieux ou de toute autre espèce non prohibée par la réglementation.

Pas plus de 25 livres de sucre de canne et de 15 livres de graisse pourront être employées avec 200 livres de farine et succédanés, dans la manufacture de tous produits à pâte douce.

Le et après le 1er juin, il sera illégal pour tout manufacturier au Canada d'offrir en vente l'un ou l'autre des produits ci-dessus nommés s'ils contiennent une plus grande proportion de farine réglementaire, de sucre de canne ou de graisse que celle prescrite.

La manufacture pour vente des produits suivants sera illégale le et après le 1er mai: pâtisserie française ou soufflée, pâte de noix ou crullers, Scotch shortbread ou gâteau, macarons de fantaisie aux amandes ou produits semblables contenant 50 pour cent de sucre de canne; guimauve contenant plus de 20 pour cent de sucre de canne pour une fournée de 60 livres de guimauve ou biscuits ayant leurs produits extérieurs faits entièrement ou en partie de sucre de canne ou de graisse, sauf confitures, gelées ou fruits purs et évaporés.

Après le 1er juin nul manufacturier au Canada n'aura le droit d'offrir en vente l'un ou l'autre de ces produits.

Le et après le 1er mai, il sera également illégal pour toute personne, d'employer dans la manufacture de la crème à la glace, plus de 10 pour 100 de graisses d'o-



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



rigines végétale ou animale, ou plus de 6 livres de sucre de canne pour huit gallons de crème à la glace.

Le et après la même date, il sera illégal d'employer de la farine de blé dans la manufacture des bonbons, les bonbons étant définis comme tous produits solides de sucre, comprenant du "taffy", soit seul, soit en combinaison avec des essences et matières colorantes et incluant la crème de chocolat et toutes choses contenant du chocolat, excepté les produits de chocolat solide.

Tout manufacturier de bonbons est obligé de fournir sans délai, à la Commission des Vivres du Canada, un état assermenté des quantités de sucre de canne et de farine de blé employées dans la fabrication des bonbons, du 1er avril 1917 au 31 mars 1918, et la quantité de sucre de canne en mains au 1er mai 1918, pendant la période du 1er mai au 31 août. Entre ces dates, aucun manufacturier du Canada ne devra employer, par mois, pour la manufacture des bonbons, plus que 50 pour 100 de la quantité moyenne de sucre de canne employée mensuellement par lui, durant l'année finissant le 31 décembre 1917.

LES MARCHANDS DE CAMPAGNE ET DES PETITES VILLES ET LA FERMETURE DE BONNE HEURE

Nous avons reçu, cette semaine, d'un de nos abonnés, la très intéressante lettre suivante contenant la suggestion d'un règlement de fermeture de bonne heure pour les magasins des petites villes et des campagnes et nous ne pouvons résister au plaisir de la publier, sûrs que nous sommes qu'elle intéressera un nombre considérable de commerçants et qu'elle portera peut-être ses fruits sous forme de mouvements régionaux en faveur d'une réglementation équitable, prévoyant un juste repos pour le marchand. Nous sommes heureux si cette initiative individuelle éveillait quelque écho parmi les marchands de la province, et nous aimerions à recevoir des opinions personnelles sur cette importante question.

Ci-dessous le texte de la lettre dont il s'agit:—

Monsieur le Rédacteur,
"Le Prix Courant",
Montréal.

Monsieur,

Je suis, depuis plusieurs années, un lecteur assidu du "Prix Courant", de sorte que je connais l'intérêt que vous portez aux marchands détaillants; je sais que votre sollicitude tend à améliorer les méthodes commerciales et principalement le sort du commerçant; alors je m'adresse à vous, confiant que vous ne serez pas indifférent à ce que je vais vous exposer.

Lorsque vous allez à la campagne et que vous voulez profiter des premières heures du matin pour faire une marche de santé en passant devant quelque magasin vers six heures, en été, vous avez dû voir la porte ouverte et le marchand occupé à faire la toilette de son magasin et l'installation de quelques marchandises à la porte pour annoncer au public qu'il est prêt à le servir; et si vous avez passé vers dix heures du soir vous avez dû être étonné de le voir encore à son poste, toutes lumières allumées attendant que ses derniers clients (qui causent tranquillement de leurs affaires personnelles) lui donnent congé. Vous n'êtes pas sans vous être demandé quel temps reste-t-il à ce pauvre marchand pour prendre de l'exercice en plein air, un peu de récréation, lire la littérature commerciale, se

renseigner sur les questions politiques et municipales, rédiger ses annonces, faire des relations sociales, s'occuper d'oeuvres bienfaisantes et paroissiales, etc., en un mot vivre et non pas seulement exister. Le marchand de la campagne ne voit sa famille qu'à l'heure des repas, et encore, les prend-il, ses repas, à intervalles irréguliers et souvent sont-ils entrecoupés. Il laisse sa demeure, le matin, lorsque sa famille est encore au lit et n'y rentre, le soir, que lorsqu'elle dort et s'il a quelque travail sérieux à faire, qui demande sa grande attention, il doit le faire à des heures qui seraient bien employées au sommeil.

Il me paraît y avoir un manque d'ordre et un défaut que tous les marchands de la campagne déplorent sans y apporter de remèdes.

Mais le remède, me direz-vous, est dans l'association. Parlez donc d'association dans une campagne, vous recueillerez une bonne partie des marchands de progrès, mais l'autre partie? et le village voisin? et la crainte de déplaire aux cultivateurs, qui se croiraient lésés dans une partie de leurs droits, empêcheraient les marchands de fermer leurs boutiques à une heure convenable.

Je suis d'avis qu'une campagne de fermeture de bonne heure, entreprise dans votre journal, aurait pour effet de connaître l'opinion publique commerciale et de faire faire des suggestions qui arriveraient peut-être à quelque chose de pratique.

Et puisqu'on entend si souvent parler d'économie de combustible et autres, pourquoi ne suggérerait-on pas au contrôleur du combustible d'ordonner la fermeture de tous les magasins à huit heures du 1er mai au 1er novembre et à six heures du 1er novembre au 1er mai, excepté les veilles des dimanches et fêtes d'obligation et du 15 au 31 décembre? Le gouvernement pourrait émettre des permis pour ceux qui ne voudraient vendre que des cigares, cigarettes, liqueurs, tabacs et fruits.

On peut se faire une idée de l'économie du combustible si plusieurs milliers de marchands épargnent en moyenne deux tonnes de charbon chacun pour le chauffage seulement, sans compter le luminaire. Personne n'en souffrirait et un grand nombre en bénéficierait. Le marchand de la campagne n'aurait plus rien à envier à celui des villes. Après une journée de dur labeur il pourrait se retirer avec sa famille, se récréer, s'instruire, repasser en revue la journée écoulée et préparer l'ouvrage du lendemain.

Dans tous les cas, j'aimerais à connaître l'opinion des marchands sur la fermeture de bonne heure, et celui qui aura trouvé la solution du problème aura rendu service à ses confrères.

Je demeure, monsieur le rédacteur,
Votre dévoué,
Un abonné du "Prix Courant".

LES TAXES NOUVELLES ET LES AUGMENTATIONS D'IMPOTS

C'est mardi de la présente semaine qu'a été présentée à la Chambre des Communes, par l'honorable A. K. MacLean, le ministre intérimaire des finances, l'exposé budgétaire du gouvernement pour l'année fiscale 1918-1919. Cet exposé comprenant l'énoncé des nouvelles taxes que le gouvernement compte imposer pour boucler son énorme budget, constitue l'événement de la semaine et aura un effet considérable sur le commerce, comme on pourra en juger par les nouveaux

droits qui vont dorénavant affecter certains produits marchands.

Les nouvelles mesures de taxation vont beaucoup au-delà de toutes les prévisions qui avaient été formulées depuis quelques mois. Le gouvernement ne se contente pas de renouveler et de prolonger la taxe de guerre sur les profits d'affaires et de baisser le minimum d'exemption et d'accroître le pourcentage de l'impôt sur le revenu. Les mesures de taxation du gouvernement vont beaucoup plus loin. Elles frapperont de droits d'accise plus considérables, le tabac, les cigares, les cigarettes, les tabacs à priser manufacturés au Canada ou importés au pays. De plus, le gouvernement impose une taxe de 10 pour cent la livre sur le thé importé et sur le thé en entrepôt, et les droits douaniers affectant le café et la chicorée.

Il n'y a pas que les allumettes et les cartes à jouer qui tombent sous la nouvelle taxation. Les pellicules cinématographiques seront sujettes à l'avenir à une taxation qui s'élèvera à cinq centins du pied linéaire. Le gouvernement impose en outre une taxe de guerre dite d'accise de 10 pour cent sur les automobiles, les bijoux, les gramophones, les prophophones, les machines parlantes, les pianos mécaniques, les orgues automatiques ainsi que les disques et les rouleaux importés ou manufacturés au Canada. Dans le cas des automobiles, la taxe est applicable à tous les automobiles de plaisance importées ou manufacturées au Canada et qui n'étaient pas vendues le 30 avril.

Il a aussi été annoncé que les boissons dans la fabrication desquelles entrent le riz, le malt et le maïs quand elles ne contiennent pas plus de 2½ pour cent d'alcool preuve, seront sujettes à un tarif préférentiel britannique de 25 pour cent, à un tarif intermédiaire et général de 40 pour cent.

En ce qui concerne la taxe de guerre sur les profits d'affaires, le gouvernement a décidé d'appliquer la taxe aux compagnie et firmes ayant une capitalisation de \$50,000 en descendant à \$25,000 qui se trouvaient à être exemptées jusqu'ici. La taxe sera de 25 pour cent sur tous les profits excédant 10 pour cent.

Pour ce qui est de l'impôt sur le revenu, l'exemption dans le cas de personnes non mariées est réduite de \$1,500 à \$1,000 et dans le cas de personnes mariées de \$3,000 à \$2,000. Le taux de la taxe sera de 2 pour cent à partir de \$1,000 jusqu'à \$1,500 dans le cas de personnes non mariées; de veufs ou de veuves sans obligations familiales, et 2 pour cent à partir de \$2,000 jusqu'à \$3,000 dans les cas des autres personnes. L'état allouera cependant une exemption de \$200 pour chaque enfant ayant moins de 16 ans.

Le ministre intérimaire des Finances a expliqué au cours de son exposé budgétaire que l'augmentation du droit d'accise sur les tabacs manufacturés serait de 10 à 20 cents la livre, pour les cigares, de \$3 à \$6 le mille et pour les cigarettes de \$5 à \$6 le mille.

Le gouvernement impose aussi une taxe sur le lit et le siège retenus dans un char-dortoir ou un char-parloir.

L'hon M. MacLean a informé la chambre que les

dépenses totales de guerre, tous comptes payés s'élèveraient à 878 millions de dollars pour la période depuis le commencement d'aout, 1914 jusqu'au 31 mars 1918. La dette nette, tous comptes payés atteindra le chiffre de \$1,200,000,000.

Taxes Nouvelles et Augmentations d'Impôts

Les taxes nouvelles et les augmentations de taxes annoncées dans l'exposé budgétaire sont les suivantes:

Taxes sur le revenu. Les exemptions sont abaissées de \$1,500 à \$1,000 pour les célibataires et veufs sans enfants à leur charge et de \$3,000 à \$2,000 pour les hommes et femmes mariés.

La nouvelle échelle sera:

De \$1,000 à \$1,500 ou de \$2,000 à \$3,000, suivant le cas, 2 p.c., ensuite le taux actuel jusqu'à \$50,000; mais à partir de ce chiffre:

De \$ 50,000 à \$ 75,000—15 pour cent.

De \$ 75,000 à \$ 100,000—20 pour cent.

De \$100,000 à \$ 200,000—25 pour cent.

De \$200,000 à \$ 400,000—30 pour cent.

De \$400,000 à \$ 800,000—Comme actuellement.

De \$800,000 à \$1,000,000—45 pour cent.

Au-dessus de \$1,000,000—50 pour cent.

Droits d'accise sur le tabac manufacturé, augmentation de 10c à 20c la liv.: sur les cigares, de \$3.00 à \$6.00 le mille; sur les cigarettes, de \$3.00 à \$6.00 le mille; sur le tabac importé en feuilles, de 25c à 60c la livre; sur le tabac importé écotonné, de 42c à 60c; sur le tabac canadien en feuilles, 5c la livre.

Droits de douane sur le thé, 10c la livre, avec droit d'accise de 10c sur tout le thé en stock au 30 avril au-dessus de 1,000 livres.

Droits de douane sur le café, tarif préférentiel 5 cents et tarif général 7c, au lieu des droits actuels de 2¼ et 3c.

Droit sur toute boisson où l'on a employé la drèche, le riz ou le maïs et ne contenant pas plus de 2½ p.c. d'alcool de preuve, 40 p.c. ad valorem au lieu de 25 pour cent.

Taxe de guerre sur les tickets de wagons-lits, 10 p.c. avec minimum de 25c. Sur ticket de wagon-salon, 10 cents au lieu de 5 cents.

Taxe de guerre de 1c pour 100 sur les allumettes, de 8c par jeu sur les cartes à jouer et de 5 cents par pied courant sur les films des vues animées.

Taxe de guerre de 10 p.c. ad valorem sur le prix vendant des automobiles, de la bijouterie, des gramophones, phonographes, pianos et orgues mécaniques et records, soit importés, soit produits au pays.

La taxe sur les automobiles sera perçue sur toute auto importée ou fabriquée au pays et non encore vendue.



Tanglefoot



Le destructeur de mouches nonvénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

**Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année**

ECHELLE DE L'IMPOT

Pour démontrer l'effet des amendements au bill de l'impôt sur le revenu, M. MacLean, ministre des Finances, a communiqué le tableau suivant:

Revenu	Impôt actuel	Impôt proposé
\$ 3,000		\$ 20
\$ 5,000	\$ 120	\$ 140
\$ 10,000	\$ 360	\$ 392
\$ 20,000	\$ 1,260	\$ 1,382
\$ 30,000	\$ 2,460	\$ 2,707
\$ 50,000	\$ 5,260	\$ 5,782
\$ 75,000	\$10,010	\$11,007
\$100,000	\$14,760	\$17,607
\$200,000	\$43,760	\$50,957

POUR INTENSIFIER LA PRODUCTION AGRICOLE

Influence du grain pur, net, de bonne variété sur la récolte

Un grain de choix donne facilement un surplus de 5 à 10 minots par acre.—En garde contre le mauvais grain!!

Quelques cultivateurs se plaignent que des fournisseurs peu scrupuleux spéculent sur leur bonne foi et leur vendent comme étant de première qualité du grain qui bien souvent n'est bon que pour nourrir les animaux. Le Service de la Surproduction Agricole tient à mettre les cultivateurs en garde contre ces exploiters; il leur recommande d'être très minutieux, très difficiles dans le choix du grain de semence.

Par mesure de fausse économie, plusieurs achètent sans hésiter le grain le moins cher et se font prendre. Ceux-là oublient que le prix du grain est en raison de sa valeur. Une bonne étoffe coûte plus cher qu'un tissu médiocre et tout le monde comprend pourquoi. Il est tout aussi facile de saisir pourquoi le grain de première classe, préparé spécialement en vue de la semence commande un prix d'achat supérieur.

Et d'abord, le grain de choix est net; c'est-à-dire qu'il ne contient pas de déchets, de graines de mauvaises herbes. Si on paie \$2.00 pour un minot de ce genre, on ne paie que pour du grain, du bon grain; tandis qu'un minot de grain quelconque à \$1.50 peut contenir beaucoup de saletés payées au même prix que le blé et qui ne valent rien pour la semence.

On est toujours certain, en se procurant du grain de choix, d'avoir une variété certifiée et éprouvée. C'est un gros avantage; le grain sera alors de grosseur uniforme, et selon le cas, tout entier de variété hâtive moyenne, et tardive. Ce dernier point a une grosse importance sur la récolte; puisqu'il nous faut cultiver ici du grain hâtif en raison de la brièveté de la saison de végétation, la certitude d'avoir une variété qui mûrit nous met d'avance à l'abri des gelées désastreuses d'automne.

On a expérimenté en outre des milliers de fois que le grain bien préparé germe mieux et plus complètement

que celui de qualité secondaire. C'est l'évidence même et c'est ici que sa valeur apparaît clairement. En effet, si de 1,000 graines mises en terre sortent 900 tiges pour un même nombre de semences. La récolte s'en ressentira directement, puisque la quantité des épis dépend du nombre des tiges produites, et cela pour la même raison qu'une forêt contenant 15 cordes à l'acre a une plus grande valeur et paie mieux son propriétaire qu'une forêt de 5 cordes seulement.

Un des grands avantages d'avoir des grains de semence de variété certifiée consiste dans le fait que la levée de toutes les pousses aussi bien que la maturation de tous les épis se produit en même temps, dans toute l'étendue du champ. Que la variété soit hâtive ou tardive, tous les gains étant de même sorte participent aux mêmes qualités. Selon le cas, ils lèveront tôt ou tard, mais en moins de 5 jours toutes les tiges seront sorties de terre. Elles se développeront ensuite également jusqu'à l'époque de la maturité. Toute la moisson sera donc prête pour la récolte alors que tous les épis seront parfaitement à point. Un grain de qualité inférieure ne peut offrir ces garanties; il y aura retard dans la levée et retard dans la maturité, l'une et l'autre opération s'échelonnant sur une période de 10 à 20 jours; le cultivateur est forcé de moissonner une partie de son grain trop mûr et une autre trop verte.

Enfin, dans le rendement, le grain de choix affirme plus clairement encore ses avantages. Puisqu'il a plus complètement levé, puisqu'il s'est entièrement développé, la récolte sera la plus grande possible. Et ceci explique pourquoi une surproduction de 5 à 10 minots par acre devient la chose la plus facile du monde avec une semence de valeur première.

Du reste, la récolte faite, le cultivateur se trouve à posséder à son tour du grain de choix, tel quel ou criblé, son grain commandera toujours les plus hauts prix du marché. Pour ramener la discussion sur un terrain pratique, voici un calcul fort simple, et, croyons-nous, convainquant. Pour ensemençer un acre en avoine il faut environ 2½ minots. Supposons le grain de choix valant \$1.50 le minot, le total sera de \$3.75. La même étendue ensemençée avec du grain inférieur demandera la même quantité, à environ \$1.00 le minot, soit en tout \$2.50; une différence de \$1.25. Mais le premier donnera entre 5 et 10 minots de plus par acre, soit \$8.50, d'où profit net d'au moins \$5.00 pour un seul acre. Ajoutez à cela la valeur supérieure du grain récolté, soit 50 sous de plus par minot, et c'est encore une autre source de revenus inconnus dans l'autre cas.

En résumé, le grain de semence bien préparé, de premier choix est avantageux à deux points de vue;

1o.—Il permet d'augmenter sensiblement la production des vivres, de répondre le plus facilement du monde à la demande de surproduction agricole, puisque ainsi nos terres donneront plus de blé, d'avoine, etc., à l'acre; 7 minots de plus par acre représente des millions de minots pour notre seule province.

2o.—Pour l'agriculteur, c'est un placement fructueux, il en retire des revenus élevés qui sont toujours bienvenus et récompensent mieux que quoi que ce soit le travail et les sueurs.

Pas un cultivateur ne devrait reculer devant une dépense de quelques sous de plus, s'il est certain de pouvoir mettre la main sur du grain de semence garanti, sélectionné, pur.

LES FORMULES DE DEMANDES DE LICENCE
POUR LA VENTE DES PRODUITS
ALIMENTAIRES

Nous reproduisons ci-dessous les modèles de formules qui doivent être remplies par les commerçants pour obtenir leurs permis de vendre des produits alimentaires au détail. Nous leur recommandons d'en étudier les différents paragraphes avec soin, de manière à pouvoir, suivant la loi, fournir au gouvernement

des données exactes sur leurs affaires.
Nous tenons ces formules à la disposition de nos abonnés et nous nous ferons un plaisir de leur en envoyer sur demande.
La formule No 8, s'applique aux épiciers en détail; la formule No 9 concerne les bouchers, les boulangers, les marchands de produits (beurre, saindoux, oeufs, volailles, etc.), les marchands de farine et provisions, les commerçants de fruits et légumes, les commerçants de poisson.

Formule 8
GENRE DE
COMMERCE.....
(Pour la Commission des Vivres du Canada)
A la Commission
des vivres du Canada
Ottawa

Permis No.....

DEMANDE D'UN PERMIS POUR LA VENTE DES VIVRES OU DES SUBSTANCES ALIMENTAIRES AU
DETAIL

.....19.....

Demande est faite par le présent par.....

.....
(Nom de la personne, société ou compagnie.)

de.....
(Rue et numéro)

.....
(Cité, ville ou village.) (Province.)

pour obtenir un permis d'ÉPICIER EN DETAIL à.....
(Rue et numéro.)

.....
(Cité, ville ou village.) (Province.)

pour l'année se terminant le 30 avril 19.....subordonnément aux ordonnances et règlements de la Commission des vivres du Canada.

Si c'est une société.....
(Noms des associés.)

Si c'est une compagnie.....
(Président.) (Secrétaire.) (Gérant)

Etes-vous actuellement en possession d'un permis de la Commission des vivres du Canada?.....

Si vous en possédez un, donnez le No.....

Si vous faites affaires comme magasin à rayon ou association coopérative, dites lequel.....

Etes-vous disposé à encourager un système de livraison en commun pour le commerce de détail de votre district?.....

.....
(Signature.)

* (a) Je/Nous.....de.....déclare.....solennelle-

ment que le chiffre d'affaires de mon/notre commerce pour l'année terminée en 1917 était de \$.....

et pas plus.

* (b) Je/Nous.....de.....déclare.....solennelle-

ment que je n'ai/nous n'avons pas été établi.....dans le commerce jusqu'ici comme.....

Assermenté devant moi

à }
ce jour d A.D. 1918. }

.....
(*Retranchez la partie de l'affidavit qui ne s'applique pas.)

Si le commerce total annuel du requérant comprend dix pour cent (10%) ou plus des produits ci-dessous mentionnés, donnez les renseignements suivants:

Chiffre d'affaires annuel en épicerie.....	\$.....
.....viandes fraîches, refroidies ou gelées (y compris les volailles).....	\$.....
.....poisson séché, gelé ou frais (non en conserves).....	\$.....
.....fruits frais, produits domestiques et importés (non en conserves).....	\$.....
.....légumes frais, produits domestiques et importés (non en conserves).....	\$.....
.....produits de la boulangerie.....	\$.....
.....produits des moulins à farine et minoteries.....	\$.....
Total.....	\$.....

La remise de \$.....est ci-incluse basée sur les droits établis ci-après:

Lorsque la valeur vendue n'excède pas \$ 20.000 par année.....	\$ 2.00
.....40,000 " ".....	4.00
.....60,000 " ".....	6.00
.....80,000 " ".....	8.00
.....100,000 " ".....	10.00

Et \$2 additionnels pour chaque \$20.000 ou fraction de ce montant de la valeur vendue en plus des chiffres ci-dessus.

Forme 2160—10M—4-18.

Formule 9

GENRE DE

COMMERCE.....

(Pour la Commission des vivres du Canada)

A la Commission
des vivres du Canada
Ottawa

Licence No.....

**DEMANDE D'UN PERMIS POUR LA VENTE DES VIVRES OU DES SUBSTANCES ALIMENTAIRES EN
DETAIL, AUTRE QU'UN PERMIS POUR LA VENTE D'EPICERIES EN DETAIL**

.....19.....

Demande est faite par le présent par.....

(Nom de la personne, société ou compagnie.)

Si c'est une société.....

(Noms des associés.)

Si c'est une compagnie.....

(Président.)

(Secrétaire.)

(Gérant.)

Place d'affaires.....

(Rue et numéro.)

(Cité, ville ou village.)

(Province)

D'une licence de

NOTE.—Veuillez faire une croix
vis-à-vis le genre de commerce
auquel le permis s'applique.

Boucher.

Boulangier, y compris tous les produits de la boulangerie
(non fabriqués).Marchand de produits (Beurre, saindoux, oeufs, volailles,
etc.)

Marchand de farine et provisions.

Commerçant de fruits et légumes.

Commerçant de poisson.

Pour l'année se terminant le 14 mai 19....., et subordonnément aux ordonnances et règlements de la Commission des vivres
du Canada.Etes-vous actuellement en possession d'un permis de la Commission des vivres du Canada?.....Si vous en
possédez un, donnez le numéro.....

Si vous faites affaires comme magasin à rayons ou association coopérative, dites lequel.....

(Signature)

*(a) Je/Nous.....de.....déclare.....solennellement

que le chiffre d'affaires de mon/notre commerce est de \$..... et pas plus.

*(b) Je/Nous.....de.....déclar.....solennelle

ment que je n'ai/nous n'avons pas été établi.....dans le commerce jusqu'ici comme.....

Assermenté devant moi

Il

ce jour d A.D. 1918.

(*Retranchez la partie de l'affidavit qui ne s'applique pas.)

Si le commerce total annuel du requérant comprend dix pour cent (10%) ou plus des produits ci-dessous mentionnés,
donnez les renseignements suivants:

Chiffres d'affaires annuel en épiceries.....	\$.....
" " " " viandes fraîches, refroidies ou gelées (y compris les volailles)	\$.....
" " " " poisson séché, gelé ou frais (non en conserves)	\$.....
" " " " fruits frais, produits domestiques et importés (non en conserves) ..	\$.....
" " " " légumes frais, produits domestiques et importés (non en conserves) ..	\$.....
" " " " produits de la boulangerie.....	\$.....
" " " " produits des moulins à farine et minoteries	\$.....
Total	\$.....

La remise de \$.....est ci-incluse basée sur les droits établis ci-après:

Lorsque la valeur vendue n'excède pas \$ 20,000 par année	\$ 2.00
" " " " 40,000 "	4.00
" " " " 60,000 "	6.00
" " " " 80,000 "	8.00
" " " " 100,000 "	10.00

Et \$2 additionnels pour chaque \$20,000 ou fraction de ce montant de la valeur vendue en plus des chiffres ci-dessus.
Forme 2155—75M—3-18.

*Scientifiquement préparé par des experts, avec le choix des feuilles
de THE de CEYLAN et des INDES*



(En paquets seulement)

NOIR ET VERT NATUREL

Breuvage Rafraichissant et Stimulant

Demandez nos ctations et échantillons

SEULS
DISTRIBUTEURS, L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée - MONTREAL

Savoir acheter est la Clef du Succès, dans le Commerce

Les difficultés d'achat se sont multipliées depuis le début de la guerre et iront sans cesse en augmentant au fur et à mesure que le conflit européen se prolongera.

Les marchands-détaillants ont eu beaucoup à souffrir de cet état de choses. Ils se sont vus dans bien des cas, dans l'obligation de perdre des ventes, faute de savoir où s'adresser pour se procurer les articles désirés.

Nous pouvons remédier, dans une certaine mesure, à cet inconvénient. En qualité d'acheteurs à commission, nous sommes en rapports avec tous les centres de production mondiaux et pouvons vous approvisionner à d'excellentes conditions, de Vêtements, Etoffes, Epicerie, Margarines, Conserves, Chaussures, Articles de Ferronnerie et Quincaillerie, Nouveautés, Papeterie, Produits Pharmaceutiques ou autres.

Ecrivez-nous ce dont vous avez besoin et ce que vous avez de la difficulté à vous procurer et nous vous aiderons dans vos achats.

YORK MERCANTILE CO.

21 PARK ROW,

NEW YORK CITY

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été plus faible cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No. 3	0.95
Avoine d'alimentation No. 1	0.92
Avoine d'alimentation No. 2	0.89
Avoine blanche d'Ontario No. 3	0.91

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$10.95 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal: les lots pour boulangers se vendent à \$11.05.

La demande pour farine de blé d'hiver était calme et les prix fermes de \$11.40 à \$11.50 le baril, en sacs, ex-magasin. Il s'est fait de bonnes affaires en farine de blé d'Inde, à \$13.00, le baril, en sacs.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre.	0.32	0.34
Beurre supérieur de crèmerie	0.43½	0.44
Beurre fin de crèmerie	0.42½	0.43
Beurre supérieur de ferme	0.39	0.40
Beurre fin de ferme	0.37	0.38

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:

Fromage No. 1	0.21¾
Fromage No. 2	0.21¼
Fromage No. 3	0.20¾

LES OEUFS

Des ventes d'œufs frais pondus ont été faites de 43c à 44c la douzaine, et de stock No. 2, de 37c à 38c la douzaine.

LE MARCHÉ AUX BESTIAUX

Les offres au marché de l'est ont été importantes durant cette semaine, et ont eu pour résultat une activité exceptionnelle.

Le ton du marché a été ferme et les prix ont tant soit peu monté, spécialement en ce qui concerne les pores de choix.

Les cotations ont été par 100 livres comme suit:

Bouvillons, de \$9.50 à \$13, suivant les qualités.

Vaches, de \$8 à \$9.50.

Taureaux, de \$8 à \$10.50.

Viandes en conserves, de \$5.50 à \$8.

Veaux, de \$8 à \$13.

LE SON — LA MOULEE — L'AVOINE ROULEE

Le son se vend à \$35.40 et les "shorts" à \$40.00 la tonne, sacs compris.

La moulée pure se vend à \$75. la tonne, sacs compris.

La demande pour avoine roulée est limitée. Les qualités courantes se vendent à \$5.35 le sac de 90 livres en jute.

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend, No 2, à \$17.00, No. 3, à \$15.50, et mélangé de trèfle, de \$8.00 à \$10.00 la tonne ex-voie.

LES AMIDONS EN HAUSSE.— LA CREME DE TARTRE EGALEMENT

Une hausse s'est manifestée dans les prix des amidons de buanderie et de cuisine. Cette avance, qui a pris effet le 19 avril s'applique aux lignes de la Canada Starch Co., de silver gloss, ainsi qu'aux féculles culinaires. La hausse nette est de ½c la livre. La crème de tartre est également en hausse, à \$1.00 au lieu de 80c, et le poli à couteaux Wellington, est à \$2.00, soit une avance de 20c, la douzaine.

PRODUITS B. F. BABBITTS

Nous cotons:

Poudre de savon 1776, caisse de 100 paquets, \$4.00.

Nettoyeur Babbitt, caisse de 100 paquets, \$4.00.

Nettoyeur Babbitt, ½ caisse de 50 paquets, \$2.00.

Nettoyeur Babbitt, (Kosher), caisse de 50 paquets, \$2.00.

Lessive Pure Babbitt, caisse de 4 douzaines, \$4.50.

Port payé pour envois de 5 caisses ou plus, ne dépassant pas un fret de 25 cents les 100 livres.

LES EPICES

Des hausses ont été appliquées à certaines lignes d'épices, et les plus notables sont celles concernant les cassias et les cloves. Les Les cassias pures sont cotées à 35 cents, et les cloves, à 75 cents la livre.

LES POINTES D'ASPERGES

Les asperges semblent être très rares et les prix des pointes d'asperges en conserve ont monté. La taille d'une livre est à présent \$3.35 et cela indique une hausse de 35 cents la caisse. Les grosses boîtes de 2½ livres sont marquées de \$3.75 à \$4.00 la caisse.

LA CORDE DE COTON

Les prix de la corde de coton sont encore avancés, et le 3-16 pouce se vend à 64 cents la livre, et les plus grandes tailles à 63c.

LE LARD AMERICAIN

Le lard américain est tombé de \$71.00 à \$69.00 le baril.

FRUITS ET LEGUMES

Il y a une très bonne demande pour les légumes. Dans beaucoup de cas l'avance de la saison a provoqué une tendance à des prix plus bas. Les pommes de terre sont moins chères. L'arrivée de plusieurs chars de tomates de La Floride a entraîné des prix plus bas. Le nouveau chou de la Floride est moins cher, à \$3.75 la crate. Le céleri de Floride a été réduit de 25c à 50c par crate. Les concombres sont à des prix plus avantageux et le surplus d'oignons a provoqué une tendance à la baisse, les sacs de 70 livres se vendant à \$1.00. Les prix des fruits sont élevés en général. Les nouvelles fraises sont abondantes et se vendent à 19c la boîte d'une chopine.

Nous cotons: Bananes, (grosses, fan-cy) le bunch . . . 4.00 4.50 Oranges, Valence . . . 5.00 5.75

Oranges, Californie.		
Navels	9.00	10.00
Oranges, Séville, amères		5.50
Grape fruit de Cuba .	4.00	4.50
Grape fruit de Californie	5.00	6.00
Grape fruit de Floride	5.00	6.00
Citrons nouveaux de Messine, selon grossueur	5.50	8.50
Citrons de Californie, sans pépins		5.00
Ananas de Cuba, (grate)		5.00
Raisins, Malaga, moyens	10.00	
Fraises Louisiane . .	0.19	0.22
Pommes		
Fameuses	7.00	8.50
Baldwins	4.00	4.50
Russets	4.50	5.00
Pommes en boîtes . . .		2.75
Poires, petits lots seulement	0.30	0.60
Choux, Montréal, par baril		1.75
Choux, Montréal, la douzaine	1.00	1.50
Choufleur Californie, (crate 2 doz.) . . .	4.50	5.00
Céleri canadien, la douzaine	0.50	1.00
Concombres, Boston, la douzaine	2.00	2.50
Endives canadiennes .		0.25
Oignons rouges, sacs de 100 livres .		2.50
Oignons rouges, sacs de 70 livres		1.00
Pommes de terre, le sac	1.50	1.60
Carottes, le sac	0.75	1.00
Betteraves, sac de 60 livres		0.75
Laitue, curly, (3 doz.)		2.50
Champignons, la livre		0.75
Cranberries (C a p e Cod) la boîte		5.50
Cranberries, le gallon		0.90
Cresson canadien . . .		0.30

LES BLEUS DE BUANDERIE, AMMONIAQUE, LE SODA SAL, LES GRAINES D'OISEAUX

Le bleu de buanderie Canada a avancé d'1 cent et est coté à présent à 19c la livre. L'ammoniaque est plus élevé, la hausse sur les grosseurs à 10c, étant de 10c la douzaine et sur les petites tailles, de 5c.

Le Soda Sal, dans les boîtes de 60 livres est en hausse de 10c à \$1.30 et les paquets de 2½ livres sont cotés à \$2.30 contre le précédent prix de \$1.85. Les graines

pour oiseaux sont en hausse, à 16 cents le paquet l'ancien prix étant 13c.

COCOANUT — FARINE DE RIZ

Le shredded cocoanut est en hausse. Le Schepp se vend à présent à 60c la douzaine, pour paquets 1-8 livre. Les seaux de 5 livres sont à présent, à 33c la livre; les seaux de 20 livres, à 31c. Le riz moulu a aussi avancé et est coté à 18c la livre, l'ancien prix étant 15c.

LES SUCRES

Les prix sont comme suit:

	Les 100 livres
Atlantic Sugar Company, extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Refinery, extra granulé	
St. Lawrence Sugar Refinery	8.80
Canada Sugar Refinery	8.40
Dominion Sugar Co., Ltd., crystal granulé	8.80

ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—

"Clover Leaf" ½ liv. flats	\$2.45
"Clover Leaf", 1 liv. flats	4.00
"Clover Leaf", 1 liv. talles,	
caisses de 4 doz., la doz....	3.75
Chums, 1 liv., talls	1.80

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs.
Havisher, Abraham .	Dallaire Mfg. Co.
Etienne Gaulin	Le Devoir
Maxime Champagne	
Donnelly, Est W. D.	
J. Narcisse Cossette .	M. L. H. & P. Co.
Adolphe Godard	Metal Ammunition
Adéland Fournel	M. T. R.
J. B. Naddon	C. P. R.
R. Eugène Chenier	Prudential Life
Emile Masson	Jos. Paquette
Louis Fontaine	L. Fontaine & Co.
Frank Bowers	
The Jas. Robertson Co., Ltd.	
Honorius Paré	Fryer & Mattheson
J. S. Menard	Mont. Tramway Comp.
Meyer Sonnenblum	
British 5c. and 10c-15c Store, Ltd.	
Prosper Marcotte	Aetna Biscuit Co.
Raoul Bonneau	
La Canadian Bronze Co., Ltd.	
Joseph Brunet	La Cité de Montréal
Jos. Panthaleon Lafforte	
H. Gagnon, Sainte-Catherine-Est.	
Arthur St-Yves	Canadian Pacific
Schlier David	A. Poyanor
Wilfrid Laforte	
Renown Engine Co., Ltd.	
Thomas Toussaint	C. P. R.
Thomas Filion	Can. Steel Co., Ltd.
J. O. Gauvreau	Gauvreau & Cie
J. Ovila Jetté	
Montreal Tramway Co., Limited	
François Paré	Martin Frères
Ovila Coulombe	Canada Nat. Tram.

Pinks, 1 liv., talls	2.40
Cohoes, 1 liv., talls	2.65
Red Springs, 1 liv., talls . . .	2.70
Saumon de Gaspé, marque Niobé, (caisses de 4 doz.), la doz.	2.25
Sardines canadiennes, (caisse)	6.75 7.00
Sardines Norvégiennes, la caisse de 100 "1/4s"	20.00

Légumes en conserves

Tomates, 3s	2.67½ 2.75
Tomates, E.-U., 2s	2.12½
Tomates, 2½s,	2.50 2.60
Pois, standard	1.75
Pois, Early June	1.90
Fèves, golden wax	1.85 1.90
Fèves, Refugees	1.85 1.90
Blé-d'Inde, 2s, la doz.	2.35 2.40
Epinards, E.-U., 3s,	3.00
Epinards, E.-U., gallons. . .	10.00
Blé-d'Inde (sur épis, can. gall.), doz.	8.50

Fruits en conserves

Framboises rouges, 2s	2.90
Simcoes	2.75
Cerises rouges, 2s	2.60 2.90
Fraises, 2s	3.00
Blueberries, 2s, douz.	1.35
Citrouille, 2½s	1.60 1.70
Pommes (gallon)	5.00
Citrouille, (gallon), douz. . .	6.00
Pêches, 2s (sirop épais) . . .	2.00
Poires, 3s (sirop épais) . . .	2.45
Ananas, 1½s	2.25
Prunes Greengage (sirop clair)	1.90
Prunes Lombard (sirop épais 2s).	1.70

T. Desmarais	Adéland Atard
Adrien Boudreau	La Cité de Mont.
Habe Frederick	S. W. Hall
Pierre Beauvais	P. Lyall & Sons
Oscar Lalonde	Canadian Steel Ltd.
Léonidas Lalongé	E. Traversey
Wm. Furlong	Star Pub. Co.
J. B. Bouthillier	Harris Abattoirs
J. L. Trenholme et al	
Dominion Bridge Co., Ltd.	
J. B. Sauriol	Can. Car Co., Ltd.
Edmond Giguère	La Cité de Montréal
E. Van Morham	
Munition Metal Product	
James Daig	Canadian Cement Co.
Arthur Dupré	O'Connor
Fred. alias C. A. Sharpe	
C. A. Sharpe, Ltd.	
Emile Leguerrier	
Canadian Car Foundry Co., Ltd.	
J. H. Lauzière	
Dame Vian, à Boucherville	
Geo. Dupuis	Canada Cement
Ovila Lapointe	J. W. Peck Co., Ltd.
Louis Hamelin	Lymburner, Ltd.
Antonio Bélanger	Louis Larin
Hervé Charette	The Arctic Ice Co.
H. Mongeau	Imperial Oil Co.
Pierre Lefebvre	Lymburner Ltd.
Wilfrid Smith	F. P. Smith
Léon Wagner	
Dominion Textile Co., Saint-Henri	
Albert Poitras	La Cité de Montréal
Edouard Miron	
La Cie de Pub. La Presse, Ltée.	
Elzéar Savaria	Can. Sugar Refin. Co.



Nous sollicitons vos demandes de renseignements

Métaux

Acier en feuilles

Fer-blanc

Zinc

Plomb

Fer-blanc en lingot

Cuivre et fonte (feuilles et tubes)

Zinc en feuilles

Produits Chimiques

Lithopone

Barytes

Minium

Orange Minéral

Vitriol Bleu

Blanc d'Espagne

Litharge

Et aussi Huile de Castor, Huile de Bois de Chine, Glycerine, Borax, Feuilles d'or, Feuilles de métal, Vitre de Fantaisie, Vitres grillées, Clippers, Peaux de chamois, Nitrate de plomb, Marchandises de Harris, Savon mou, etc.

CREME DE TARTRE—ACIDE CITRIQUE—ACIDE TARTRIQUE

B. & S. H. THOMPSON
& COMPANY LIMITED
MONTREAL

Agents des ventes pour l'Est du Canada, de la

United States Steel Products Co., New-York, U.S.A.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

ACCESSOIRES D'AUTOS

Une hausse a été notée dans les prix des courroies d'éventail pour les autos Ford. Le modèle 1916 se vend à 24c chaque par lots de 100; 26½c chaque par lots de 25 et pour de plus petits lots, le prix est de 28c. Les prix correspondants pour courroies modèle 1917, sont: 30c, 33c et 35c chaque.

Les porte-pneus du type panier se vendent à \$3.88 en lots de 24; \$4.22, en lots de 6, et pour un seul \$4.50.

Les "clutch controls" ont été en hausse cette semaine. Cette avance s'applique aux clutches employées sur Ford. Les prix de la liste de 57c, 53c et 49c sont sujets respectivement aux escomptes de 33 1-3, 37½ et 42½ pour 100, suivant quantités de 96, 24 et moins. Ceci représente une avance sur liste de 20 pour 100.

CHANGEMENTS DIVERS

Parmi les hausses notées cette semaine, il y a les ciseaux standard S.F. qui sont cotés à 60 pour 100 hors liste.

Les brosses à lime qui sont en grosse demande, à présent, ont été haussées de \$10.00 la douzaine, à \$12.50.

Les "Post hole spoons" dans la grandeur 6 pieds, se vendent à \$19.80, la douzaine, et les 8 pieds, à \$22.00. Les 10 pieds sont très rares.

Les pioches à argile et roche ont encore augmenté de prix et ces derniers sont comme suit: Pour tailles 5-6 livres, \$11.80; pour 6-7, \$12.60 pour 7-8, \$13.50; pour 8-9, \$14.30 la douzaine.

Les prix des "drivewell points" ont aussi été révisés et les 1¼ pouce, se vendant précédemment à \$18.00 sont à présent à \$20.50 la douzaine, et les 1½ pouce avec un prix précédent de \$30.00 sont actuellement à \$32.50 la douzaine.

Les cordes pour châssis sont encore en hausse et les prix sont comme suit: No. 6, la livre, 72c; le No. 7, 71c et les Nos 8 à 12, 70c. Cela fait une hausse de 3c la livre.

Les "Ball pein hammers" de W. & B., se vendent à présent com-

me suit: Taille ½ livre, 87½c la livre; ¾ livre, 62½c; 1 livre, 50c la livre, et au-dessus, 37½c la livre.

TOLES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:

Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres
Calibre 10	\$8.00 \$8.75
Calibre 12	8.65 8.85
Calibre 14	8.80 9.00
Calibre 16	9.00 9.15
Calibre 22-24	9.40 9.60
Calibre 26	9.45 9.75
Calibre 28	0.00 9.90
Calibre 10¾ onces (Anglaises)	10.55 10.75
Tôle galvanisée.	
10¾ onces	\$10.00
Calibre 28	9.65
Calibre 26	9.25
Calibre 22 et 24	9.05
Calibre 20	8.85
Calibre 18	8.85
Calibre 16	8.70

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.-50 les 100 livres; lots d'une tonne, \$16.00 les 100 livres, et plus petites quantités, \$16.35 les 100 livres.

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:

Montréal.

Fer en barre commun, les 100 livres	\$4.55
Fer raffiné, les 100 livres	4.80
Fer pour fers à cheval, les 100 livres	4.80
Fer de Norvège	12.00

Acier mou	5.05
Acier bandé	5.05
Acier sleigh shoe	5.05
Acier tiré	5.25
Acier Toe Calk, les 100 livres	5.95
Acier, outils de mine, la livre	0.17½ 0.19
Acier pour outils Black Diamond	0.18 0.19
Acier à ressorts	6.50
Acier de machine fini fer	5.10
Acier Harrow tooth	5.20
Acier fondu Black Diamond	0.20 0.21

MOPS, PAPIER KRAFT, PELLES A NEIGE

De nouveaux prix sont cotés sur les mops et sur les "self-wringing", ces dernières étant à \$4.75; le No 8 étant à \$1.90; le style crank, à \$6.90, le No 10, à \$2.10. Le papier à envelopper, de la qualité "kraft" se vend à 10c, soit une réduction de 1c la livre. Les pelles à neige en acier sont cotées à présent, à 5 pour 100 hors liste.

LE MASTIC

En vrac, casks, \$4.10 les 100 livres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastic bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

LA GAZOLINE — LE PETROLE

La gazoline se vend à 34c le gallon; le pétrole Royalite à 19c, la Palacine et l'Electroline, à 22c le gallon.

L'HUILE DE LIN EN BAISSSE

Le marché de l'huile de lin a marqué une faiblesse qui s'est traduite par une baisse nouvelle, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon Impérial
	Brute Bouillie
1 à 4 barils	\$1.86 \$1.88½

CLOUS ET BROCHE

Les clous de broche sont fermes à \$5.25; les clous taillés à \$5.60 et la broche en acier mou se maintient encore au prix de base de \$6.25.

Donnez votre ordre
aujourd'hui
Pour ce jouet d'enfant
IDEAL

Escompte spéciale
par quantité



Kiddie-Kar **CHAMPION**

NOTRE VOYAGEUR EST EN ROUTE

AVEC

Les échantillons de Cadres, Moulures et Miroirs—

s'il ne passait chez vous assez tôt, écrivez-nous de suite, cela n'engage à rien.—Nous vous enverrons les détails demandés par la malle.

En dépit de l'augmentation continue des prix, nous vendrons 600 pieds de moulures assorties, dorées Circassien et imitation de chêne, pour \$27.00, comme suit:

200 de moulures assorties d'un pouce de largeur, à \$3.00.

200 de moulures assorties 1½ pouce de largeur, à \$4.50.

200 de moulures assorties 2 pouces de largeur, à \$6.00.

Demandez nos échantillons de moulures, lesquelles nous envoyons gratuitement.

Demandez aussi nos prix pour les cadres et les miroirs "shock" (seuls ou encadrés).

LA CIE WISINTAINER & FILS, INC.,

Téléphone Main 5082.

58-60 Boulevard Saint-Laurent (près Craig), MONTREAL.

RAMSAY'S

ESTABLISHED 1842



THE RIGHT
PAINT
TO PAINT RIGHT



Une Honnête Peinture de Qualité qui a subi l'épreuve du temps

—c'est le genre de peinture que vous devriez employer, c'est celle que vous obtiendrez si vous spécifiez la marque de Ramsay.

La véritable économie en matière de peinture dépend de la peinture elle-même, parce que la peinture dont les ingrédients ne sont pas convenablement proportionnés et essayés au point de vue des impuretés chimiques, se détériore et s'écaillera rapidement.

Chaque gallon de peinture de Ramsay est soumis à un essai méticuleux par nos Chimistes experts avant de sortir de la manufacture—de là résulte l'économie pour l'acheteur.

EMPLOYEZ LES VERNIS RAMSAY

Nous faisons des vernis convenant pour toutes sortes de travaux. Leur fini clair, lustré et élastique ne le cède à aucun.

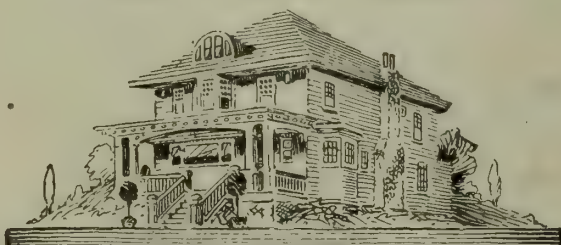
**LES MEILLEURS
FABRIQUES**

Faites vos travaux de peinture avec la Peinture garantie pure de Ramsay, quand cela ne serait qu'au point de vue de la qualité.

Demandez des cartes de couleurs à tout marchand vendant les Peintures de Ramsay ou soumettez-nous vos problèmes de peinture; nous nous ferons un plaisir de vous aider de nos suggestions.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis de qualité, depuis 1842
Toronto MONTREAL Vancouver



"L'annonce ci-dessus est une reproduction exacte d'une des annonces de la fameuse ligne des Peintures Ramsay; apparaissant dans vos journaux locaux quotidiens et hebdomadaires. Si vous n'êtes pas encore agent de Ramsay, écrivez-nous pour proposition attrayante de ventes. Il y a du profit à faire, dans la peinture."

**REMINGTON
UMC**

Prenez le
Commerce
du .22

Il y a
toujours des
grosses affaires
à faire avec les
cartouches Re-
mington .22 et
aussi avec les ca-
rabines Remington
.22 et à Coup
simple et à répé-
tition. C'est la li-
gne que les gens
veulent avoir; —
sa fabrication ré-
sulte d'une expé-
rience de 100 ans.

In stock chez tous les
fournisseurs.

**Remington UMC of
Canada, Limited**
Windsor, Ontario,

NOUVEAUX PRIX SUR LES CADENAS

Des hausses de prix ont été annoncées sur certaines lignes de cadenas Yale. Elles prennent effet immédiatement et quelques-uns des changements sont représentés comme suit: — No 813 avancé de \$14.65 à \$16.12 la douzaine; No 823, de \$16.15 à \$17.75 la douzaine, No. 843, de \$20.65 à \$22.70 la douzaine. Les autres lignes restent sans changements pour l'instant.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

J. H. O. Alin, Frs. Damassé, 6 mai, 11 a.m., 339 Saint-Denis, Lalonde.

Trust and Loan Co., B. S. Dubeau, 6 mai, 10 a.m., 109 Lagauchetière O., Lafontaine.

J. McWillie, W. L. Chopin, 6 mai, 2 p.m., 645 Saint-Haban, Aumais.

D. Lauzon, H. Guenette, 6 mai, 1 p.m., 1063 Mont-Royal Est, Aumais.

Léo. St. Germain, Paul Payette, 6 mai, 3 p.m., 647 Azelda, Lapierre.

Mme A. Poirier, et vir, S. Shapiro, 6 mai, 10 a.m., 2566 Hutchison, Desroches.

J. R. Constantineau, David Brazeau, 6 mai, 11 a.m., 207 Côte Saint-Luc, Desroches.

D. Soneteink, W. Lenezuh, 6 mai, 10 a.m., 2850 Notre-Dame Ouest, Lapierre.

Borrowers Agency, Ltd., Zéphirin Styley, 6 mai, 11 a.m., 196 Bloomfield, effets de H. St-Cyr, défendeur, Desroches.

Sun Realty Co., J. W. Déziel, 6 mai, 10 a.m., 96 Sainte-Elisabeth, Desroches.

G. A. Lafontaine, U. Jackish, 7 mai, 10 a.m., 339 Saint-Denis, Lalonde.

Can. Oct. Co., Ltd, Wm. J. Cleghorn, 7 mai, 10 a.m., 22 Saint-Pierre, Dockstader.

A. Millette et al, Veuve A. Falardeau, 8 mai, 10 a.m., 1415 Sainte-Catherine Est, Desroches.

N. Sarrazin, M. Larose, 8 mai, 10 a.m., 879 Bordeaux, Desroches.

Raphael Lasaute, Elz. Poirier, 8 mai, 10 a.m., 230 Le Caron, Pauzé.

J. Chananie, G. Crevier & Co., 9 mai, 11 a.m., 127 6e Avenue, Lachine, Desroches.

C. W. Lindsay, Ltd., George Dalles, 10 mai, 10 a.m., Coin Gertrude et Régina, Verdun, Lapierre.

Jean-Marie Dupuis, Emery Major, 9 mai, 10 a.m., 516 Sainte-Emilie, Normandin.

C. W. Lindsay, Ltd, Walter Jeffrey, 6 mai, 10 a.m., 97 Gordon, Desroches.

J. M. Dupuis, Emery Major, 9 mai, 10 a.m., 516 Sainte-Emilie, Normandin.

J. Regdis, M. Tracey, 10 mai, 10 a.m., 342 Coleraine, Aubin.

J. A. Grou, Mme Albert Brown et vir, 10 mai, 11 a.m., 10 Cartier, Bordeaux.

S. Caplan, Emile Bégin, 10 mai, 10 a.m., 658 Mullin, Desroches.

Société d'Administration Générale, Oli-

vier Beauchamp, 10 mai, 2 p.m., 481 Rivard, Decelles.

Société d'Administration Générale, J. B. A. Rochon, 10 mai, 10 a.m., 454 Berri, Decelles.

Félix Luzor, Willibrod Wilhelmy, 10 mai, 10 a.m., 2253 Saint-Urbain, Decelles.

H. Cohen, W. Dickson, 10 mai, 10 a.m., 45 Mullin, Aubin.

E. Demers, F. Dutresac, 13 mai, 10 a.m., 402, Troisième Avenue, Rosemont, Aubin.

E. Blais, O. Gauthier, 13 mai, 10 a.m., 56a Rouville, Rosemont, Aubin.

E. Blais, O. Gauthier, 13 mai, 10 a.m., 5302 Visitation, Rosemont, Aubin.

E. Blais, L. W. Guay, 13 mai, 10 a.m., 4302 Visitation, Rosemont, Aubin.

La Ville de Montréal Nord, R. C. Meunier, 13 mai, 1 p.m., 3902 Parthenais, Trudeau.

La Ville de Montréal Nord, Ludger, 14 mai, 1 a.m., 98 Garnier, Trudeau.

ABANDONS JUDICIAIRES

Par Ls. Greenlatt, Montréal, v. P. Z. Turgeon, gardien provisoire.

Par Ls. Patneau v. Chas. Langlois, gardien provisoire.

Le Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

Cette fameuse marque de commerce, vieille de quarante ans, est la garantie d'un produit honnête.

Vous et vos clients la reconnaissez comme telle. Vos clients voudront la marque "Tiger" cette année, la même que celle que vous avez eue les autres années depuis que vous êtes dans le commerce; la seule différence étant qu'ils en auront besoin de plus grosses quantités.

Cela a toujours été le cas, chaque année, avec le Blanc de Plomb Pur de la Marque "Tiger".

MONTREAL ROLLING MILLS, CO.

MONTREAL P.Q.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

C. Tessier v. Frs. Hamond, \$51.
 B. Terk v. M. Lutterman, \$11.
 M. Filiatrault v. Blanck Pratt, \$37.
 E. Montpetit v. Ernest Tremblay, \$64.
 G. Spector v. Mme Florence Stapellon, et al, \$24.
 M. Maher v. Josaphat Viau, \$35.
 C. Bruchési v. Victor Pilon, Sr., \$34.
 J. E. Guénette v. Armand Laury, \$37.
 F. G. Crépeau et al v. Aaron Adler, \$50.
 L. Beauvais v. Chs. Labergé, \$22.
 I. Legault v. Alb. Bélair, \$23.
 M. Gordon v. Vicotr Pételle, \$37.
 J. E. Leduc, v. Uldéric Bélair, \$55.
 Montreal Abattoir Ltd. v. W. Deslongchamp, \$84.
 W. Trenholme et al v. J. Coppold, \$22.
 J. F. Proulx v. J. O'Rourke, \$23.
 Beaudoin Ltée v. G. Sproule, \$14.
 E. Hardy v. A. Labelle, \$51.
 A. Lefebvre v. P. Casgron, \$22.
 A. Marcotte v. R. Ménard, \$20.
 L. L. Desaulniers v. A. Duclos, \$16.
 A. D. Brown v. W. A. Holland, \$20.
 A. Rolland v. A. Gingras, \$25.
 Mme F. Grenier v. I. P. Beaudry et vir, \$10.
 Lalonde et frères v. J. Forest, \$10.
 E. Hardy v. E. Labelle, \$34.
 G. Séguin v. W. Forest, \$19.
 A. Marcotte v. C. Gagnon, \$28.
 J. N. Vidal v. A. Philipps, \$11.
 M. P. S. Corp. v. W. Thompson, \$39.

J. Shortall v. Florence Hotel, Ltd, \$35.
 Christie Clothing Co., Ltd. v. A. Brodeur, \$92.
 J. T. Lemire v. N. Fontaine, \$26.
 M. Rafolovitch & Co. v. K. H. Vary, \$15.
 A. Strachan et al v. Mme W. Thompson et vir.
 Charbonneau Ltd v. J. Dagenais & Co., Farnham, \$81.
 J. Leduc v. N. Nadon, Lachine, \$31.
 Granger Frères & Co. v. W. G. Grenier, Outremont, \$25.
 S. Gameroff v. Mme Dryson Easlwood, Lachine, \$43.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Arthur Gagnon v. Jos. Paradis, Montréal, \$184.
 A. Hodge v. Black River Jockey Club, Ltd., Montréal, \$219.
 A. Smith v. Pickard & Eibel, Montréal, \$195.
 Céline Perrault v. O. David, Montréal, 1re classe.
 B. Sanscartier v. Avila Robert, Angéline, \$1,550.

AVIS DE DIVIDENDE

A. J. Wilson, de Westmount, un premier et dernier dividende, payable le 6e jour, par A. H. Devenish, curateur.

C. E. Roy, de Sainte-Appolline, un premier et dernier dividende payable le 8e jour de mai par J. S. Matte, de Québec, curateur.

C. C. Kand, un premier dividende payable le 11e jour de mai, par J. I. Griffith, de Sherbrooke, curateur.

Oka Gold Lead & Milling Co., Montréal, un premier et dernier dividende payable maintenant, par Geo. Duclos, curateur.

J. B. Demers, de Saint-Pierre Baptiste, un premier et dernier dividende payable le 11e jour de mai, par Lefavre et Gagnon, de Québec, curateurs.

Elie Lalumière, Montréal, Electrical Service Co., Montréal, un premier et dernier dividende, payable le 14e jour de mai par Alexandre Desmar-teau, curateur.

Le marchand-détaillant devrait consulter fréquemment les adresses des hommes d'affaires et professionnels qui mettent leur science et leurs talents à sa disposition et y faire appel dès que sa situation devient difficile. Un bon conseil est souvent d'une grande utilité dans le commerce.

**Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.**

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

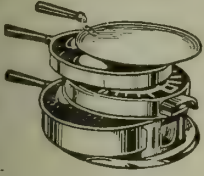
L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL

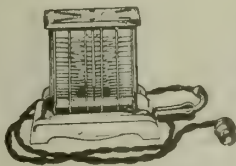
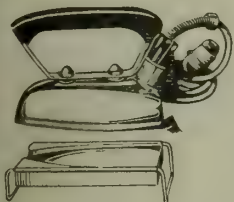
Toute circonstance qui porte à l'achat de cadeaux est une opportunité pour le marchand des articles "PREMIER".



PAR le passé, quantité d'accessoires électriques ont été achetés sans réflexion — par des gens qui désiraient simplement le confort qu'apporte l'électricité. Mais il y aura dans l'avenir beaucoup moins de cette sorte d'achat. Il y aura plus d'intérêt porté au mérite, au dessin, à la construction, au fini. C'est la pensée que les marchands ont en tête, lorsqu'ils acceptent la nouvelle ligne "Premier". Ils savent que dans l'organisation "Premier", il y a des hommes qui ont grandi avec l'industrie, des hommes qui sont connus de tout le commerce comme étant des hommes de progrès. Du premier coup d'oeil, ils savent que les accessoires "Premier" sont "tout ce que le nom indique." Et la campagne de publicité qui marche à présent, n'est que le messenger de notre effort à justifier leur confiance en devenant des marchands d'articles "Premier."

Vous ne pouvez vous permettre de juger les articles "Premier" par votre expérience passée des fabricants d'accessoires électriques. Mettez-vous en rapports avec les hommes de "Premier" eux-mêmes, voyez la qualité des accessoires "Premier", et renseignez-vous sur la belle marge de profits qu'ils vous allouent. Agissez sur l'inspiration du moment — écrivez dès maintenant.

Superior Electric, Limited
PEMBROKE (Ont.)

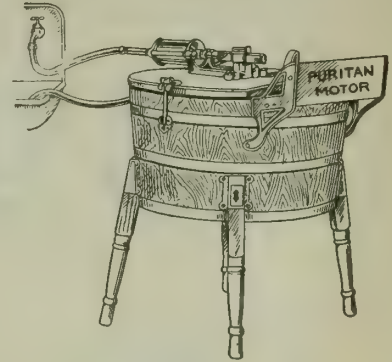


PREMIER "Tout ce que ce nom implique"

Accessoires Electriques

Vendez à vos clients la Laveuse "Puritan Motor" de MAXWELL

Une parfaite et complète laveuse automatique qui marche par le pouvoir d'eau de la pression naturelle obtenue du robinet. Ne requiert aucun soin et fait le travail en une fraction du temps requis par toute autre méthode. Simple et facile à manoeuvrer. Pas de parties délicates, se cassant ou se dérangeant.



LA "PURITAN" DE MAXWELL

Le moteur est du type à mouvement alternatif ou de va-et-vient—le meilleur et le plus satisfaisant de tous les modèles de moteur à pouvoir d'eau. Les valves sont faites pour résister à l'action du gravier ou du sable. Ecrivez aujourd'hui pour demander un Catalogue.

MAXWELLS LIMITED, ST. MARY'S (Ont.)

**Bleu
Borax
Sel Ammoniac
Blanc d'Espagne**

Stock et Importation

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à imprimer. Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

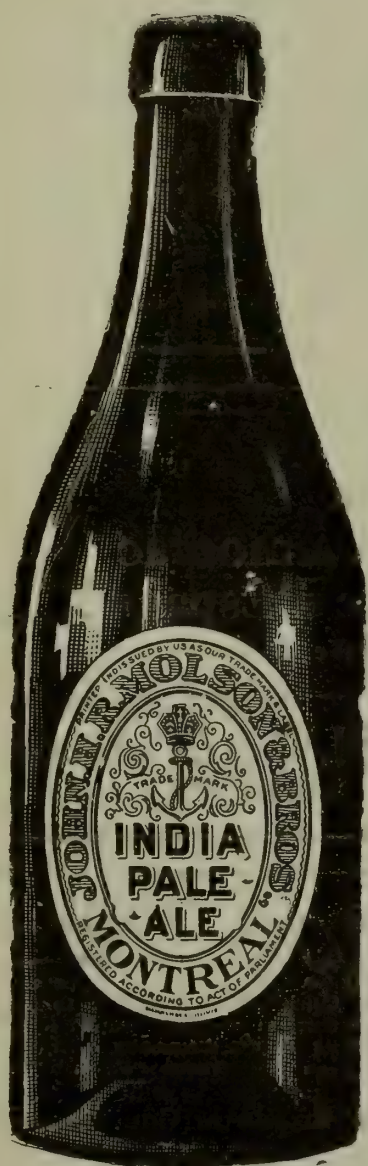
Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythé, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

LA BIERE POPULAIRE MOLSON



Est celle que veut
le consommateur ;
donnez-la lui. . . .

La vente de cette
BIERE en bouteilles
excède celle de tou-
tes les autres mar-
ques réunies. . . .

Brassée à Montréal
DEPUIS 132 ANS

VINS ET LIQUEURS

Une semaine mémorable dans les annales du commerce de liqueurs

En vertu de la législation adoptée à la dernière session par le gouvernement provincial, nous sommes entrés cette semaine dans l'année qui verra l'abolition de tous les permis pour la vente des spiritueux dans la province de Québec.

Les villes et municipalités qui ne sont pas aujourd'hui sous le régime de la prohibition, dans la province, sont assez rares.

Montréal compte encore 250 hôtels ou restaurants licenciés environ 35 clubs et un bon nombre de magasins autorisés à vendre les liqueurs au détail. Un an de grâce est accordé à ces établissements.

Cette semaine, cinquante restaurants (bars) et hôtels ont perdu leur permis de vendre des spiritueux, en vertu de la loi. Tous dont plusieurs sont bien connus, comme le St-Régis, le Club Olympique, le Saint-Laurent, devront abandonner la vente des liqueurs, à moins qu'ils n'obtiennent un transport de permis de quelqu'un qui désire abandonner le commerce.

Plusieurs épiciers perdent aussi leur permis:

La prohibition est entrée en vigueur à Québec en vertu de la décision du peuple qui a voté l'application de la Loi Scott il y a près d'un an. La ville de Hull entre également sous le régime de la prohibition. Les seules villes, dans toute la province, où l'on permette encore la vente des liqueurs sont Montréal, Sherbrooke, St-Hyacinthe, Valleyfield, Granby et St-Jean.

Les revenus de la province ne seront pas considérablement affectés cette année par l'application du régime de la prohibition. Montréal, en effet, qui fournit la plus grande partie de ce revenu, n'a pas encore passé dans le camp prohibitionniste.

La province a retiré les revenus suivants, y compris les amendes du commerce des liqueurs depuis 1909: 1909-1910, \$707,600; 1910-1911, \$833,500; 1911-1912, \$817,225; 1912-1913, \$831,500; 1913-1914, \$870,500; 1914-1915, \$932,000; 1915-1916, \$806,000; 1916-1917, \$886,004.

A QUEBEC.

A 9 heures, mardi soir, la ville de Québec est entrée définitivement dans le régime du "sec". C'est le résultat du vote du 4 octobre dernier donnant une grosse majorité en faveur de la prohibition.

Il n'y eut aucun incident dans la journée qui a marqué la fin de la vente des boissons, sauf que les buvettes ont reçu un nombre considérable de clients qui ont dit un dernier adieu au comptoir.

La loi Scott entre donc en vigueur. Elle permet la vente de whiskey par quantités de six gallons et la vente de la bière par quantités de 8 gallons. On peut acheter une quantité moindre avec un certificat de médecin chez un pharmacien licencié.

Vingt licences ont été accordées d'après la nouvelle loi, dont 13 pour la vente en détail, 6 pour la vente en gros et 1 pour la vente de liqueurs pour fins sacramentelles. Voici les noms de ceux qui ont obtenu des licences:

Pour vins de messe: Endore Lasnier, marchand de vin, en gros.

Pour le détail: P. L. Turgeon, épicier; E. P. Bérubé; L'Econome Inc.; Geo. Patry, marchand de vin et épicier; J. N. Rondeau, épicier; A. Faucher, épicier; J.-J. Laroche, pharmacien; Endore Patry, marchand de vins; Canada Liquor Reg'd., marchand de détail; J. H. Levasseur Enr., marchand de vins; Elz. Paquet, épicier; J. B. Giroux, pharmacien; J. E. Livernois, pharmacien.

Pour les gros: Canada Liquor Regd.; Frs. Bouret, épicier; Nap. Mercier, épicier; A. Toussaint et Cie; J. B. E. Letelier; Quebec Preserving.

La transition entre le régime "humide" et le régime "sec" s'est passé sans trop d'incidents. La plupart des débitants de boissons (buvetiers et épiciers), se sont hâtés d'écouler leurs stocks en offrant des réductions considérables.

La plupart des buvettes de Québec seront converties en restaurants de liqueurs douces et de crème à la glace.

LA CONGELATION DES VINS

Le département de l'agriculture des Etats-Unis annonce qu'on a découvert à Washington une méthode pour concentrer le jus de raisin, qui serait la plus grande découverte dans l'industrie du vin depuis celle de Pasteur.

Cette méthode consiste à concentrer le vin par la congélation au lieu de le pasteuriser. Une fois le vin réduit à l'état de glace, on brise cette glace en petits morceaux et on la fait passer par une machine centrifuge, qui en retire un épais sirop constitué par le sucre et les autres substances nutritives du jus de raisin. La glace qui reste n'est plus que de l'eau. Quatre litres de vin ainsi traités se réduisent à un litre.

Ce qu'il y a de curieux, c'est que la crème de tartre se cristallise avec l'eau, ce qui fait que le jus obtenu est bien plus doux qu'à l'ordinaire. C'est surtout le cas pour le vin de certains plants américains, qui renferment passablement de tartre.

Cette méthode conserve merveilleusement aux jus leur couleur naturelle; le vin est même d'un rouge vermeil plus foncé et plus clair encore que le vin ordinaire.

On conserve indéfiniment le jus obtenu en le stérilisant. On peut le boire additionné d'eau fraîche ou d'eau de Seltz, s'en servir pour diverses préparations culinaires, etc. Ainsi traités les vins de moindres qualités perdent leur âpreté et prennent le goût de vins fins.

CONSERVATION DE LA DOUCEUR DU CIDRE

Pour conserver une certaine douceur au cidre, on peut le soutirer, afin d'éviter son entière fermentation dans des fûts bien méchés; la transformation du sucre en alcool est de la sorte arrêtée. On peut aussi ajouter au cidre une petite proportion de métabisulfite de potasse, 4 à 6 grammes, par exemple, pour 1 hectoli-

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTILLATEURS DE

"White Wheat" "No 83" "3 Star Rye"

MEAGHER BROS & CO., Agents, MONTREAL

tre. En ce moment, le bisulfite de potasse est très difficile à trouver, on devra alors avoir recours au bisulfite de soude; la dose de ce dernier sera un peu plus forte, 6 à 8 grammes par hectolitre.

Une précaution très utile à prendre est d'éviter, autant que faire se peut, de laisser les fûts en vidange. Quelle que soit la qualité du cidre, il pourrait s'altérer, surtout lorsque la fermentation est arrêtée, parce que, tant que celle-ci se poursuit le dégagement d'acide carbonique assure une protection relative, en formant à la surface du liquide, une sorte de matelas de gaz inerte. Cependant, au cas où l'on ne pourrait faire autrement que de laisser les fûts en vidange, on se servirait de stérilisateurs d'air s'adaptant à la bonde, et ayant pour effet de filtrer celui-ci à l'instant où il rentre dans le fût. On pourrait, encore, faire brûler du soufre de façon à former une couche de gaz sulfureux sur le liquide.

LE BON ARROSAGE NECESSAIRE

Aucun bon fruit n'est obtenu sans arrosage.

La qualité détermine le prix, même dans les années de grande récolte.

C'est un malheur d'avoir attiré constamment l'attention du producteur sur le fait qu'une récolte moyenne lui rapporte plus qu'une grande récolte. Mais cette erreur est connue de plusieurs membres de la Fraternité des producteurs de fruits, cette année. Une récolte considérable sans une augmentation de demande réduit nécessairement les prix et le consommateur a raison de se réjouir de ce fait. Heureusement cependant, le rendement futur des champs et des vergers ne peut être défini exactement, ou la production subirait un mouvement de recul considérable dans ces conditions.

C'est avec les fruits spécialement que la qualité paye, et peut-être n'y a-t-il aucune pratique dans les vergers qui protège davantage la qualité du fruit que l'arrosage. Les rapports des districts pommiculteurs chaque année montrent que la récolte est abondante et les fruits d'une belle qualité dans les vergers bien arrosés, tandis que souvent le contraire arrive dans les endroits voisins qui n'ont pas été suffisamment arrosés.

Dans "Orchard and Gardens Spraying" par A. G. Ruggles et E. C. Stackman, il est démontré que les fruitiers modernes considèrent l'arrosage aussi essentiel que les autres procédés nécessaires à la production de

bons fruits. Il est considéré de la même façon qu'une assurance l'est par un propriétaire. Sans l'arrosage on court le risque d'une perte considérable. Pour arroser d'une façon intelligente on doit savoir exactement le motif pour lequel on arrose. Très souvent on peut employer avantageusement un fongicide, en même temps qu'on se sert d'un insecticide. Il est à recommander d'agir ainsi autant que possible; en effet, quand on arrose un insecte connu, c'est toujours une bonne politique de les combiner, même si l'on n'est pas sûr de la maladie pour laquelle on arrose.

Quant aux mots "fongicide" et "insecticide", c'est une opinion générale que l'emploi de ces préparations est désirable; le "cide" de ces mots signifie "tuer." Un insecticide est quelque chose qui tuera les insectes; un fongicide est quelque chose qui tuera les fungus ou maladies des plantes.

Demandez CALCARSEN à votre marchand de gros, pour en établir la vente dans votre localité.

AU SUJET D'UNE TAXE SUR LES PLANTATIONS DE TABAC

Certains journaux du Canada se sont faits récemment l'écho d'une rumeur relative à l'imposition d'une taxe de guerre sur les terres cultivées en tabac au Canada en 1918.

Renseignements pris à Ottawa, cette rumeur ne repose sur aucune fondation. Le Gouvernement Fédéral n'a jamais envisagé pareille mesure.

COGNAC ROY

"LE ROY DES COGNACS"

La Maison HENRI ROY & CO. de COGNAC (France) possède plus de 300 Agences dans les principales Villes du Monde entier et accepte des REPRESENTANTS sérieux partout où elle n'est pas représentée.



HIRAM WALKER & SONS, Limited

DISTILLATEURS ET ENBOUTEILLEURS EN ENTREPOT

WALKERVILLE, ONTARIO (CANADA)

ETABLIE EN 1858

SUCCURSALES:

LONDRES, NEW YORK, CHICAGO

SAN FRANCISCO, VICTORIA (C. A.)

“CANADIAN CLUB”

“IMPERIAL”

“WALKER’S OLD RYE WHISKY”

Prix et informations sur demande faite à nous-mêmes ou à MM. WALTER
R. WONHAM & SONS, Agents pour la Province de Québec.

LE TABAC NOIR A CHIQUER

Black Watch

rapporte aux marchands, de bons profits.

Sa qualité invariable plaît beaucoup aux consommateurs.

*VENDU PAR TOUS LES
MARCHANDS EN GROS*



Cigares, Cigarettes et Tabacs

NOUVELLES DE LA HAVANE

Tandis que les chiffres d'exportations de cigares de La Havane, pour la seconde quinzaine de mars, montrent une perte de près de trois et demi millions de cigares, en comparaison avec l'an passé, en réalité, ce n'est qu'un envoi différé d'une quinzaine à une autre, car durant la première quinzaine de mars, il y eut une augmentation de plus de 5½ millions de cigares. Ainsi donc, en prenant le mois complet, les chiffres montrent une augmentation des exportations s'élevant à plus de 2 millions de cigares.

Les affaires dans les usines de cigares continuent à être bonnes, en ce qui concerne le volume. Les commandes arrivent bien. Cependant, le problème du transport cause quelques ennuis aux manufacturiers, particulièrement en ce qui regarde les envois de New-York en Europe. L'espace de tonnage est difficile à obtenir, du fait du besoin du tonnage disponible pour fins de guerre. Cependant, le tabac, sous ses différentes formes est vivement demandé par les soldats et marins et il devrait y en avoir sur tous les champs de bataille où combattent les défenseurs de la démocratie.

Le marché de la feuille sera naturellement tranquille, jusqu'à ce que la feuille nouvelle atteigne le marché de La Havane. Néanmoins, on dit que quelques 1.500 balles de Vuelta Abajo et de Remedios ont changé de mains dans la première semaine d'avril. Des achats ont été faits par des manufacturiers locaux de cigares, à une maison de Tampa et à des exportateurs pour l'Amérique du Sud. Il n'y a pas de changements dans les prix des anciennes marchandises.

Si les conditions continuent à être favorables pour la croissance de la récolte, on peut s'attendre à ce que les récoltes de Vuelta Abajo, Semi-Vuelta et aussi Partido soient plus conséquentes que ce qui a été prédit il y a quelque temps. Pour ce qui est de la qualité, il faudra encore attendre avant de se prononcer. Des rapports disent que des ventes ont été faites dans le Vuelta Abajo (le district du Remates) et qu'on a payé \$35.00 par qq. pour la feuille en paquets, y compris les tiges. C'est là certainement un chiffre frappant, car le prix coûtant en balles s'élèvera à \$70.00 par qq., y compris les colas.

Un grand nombre d'acheteurs du pays parcourent les différentes régions de tabac des provinces de Santa Clara et de Camagüey, de façon à s'approvisionner, mais jusqu'ici, aucun rapport n'est fait de ventes pour livraisons futures. Il est évident que chacun a peur d'être le premier à payer des prix élevés.

Les plus bas estimés de toute la récolte de Remedios est 350.000 balles. Certains prétendent qu'elle sera de 400.000 balles ou plus.

Dans le Guaynos (zone de Sancto Spiritus) un tornado fit des dommages considérables en détruisant des granges de tabac avec leur contenu.

La Cie Romeo y Julieta a expédié 250.000 cigares à l'Espagne, par le vapeur Alfonso XIII, mais, alors qu'il y en avait 120.000 de plus, prêts à être expédiés, ils restèrent sur quai, le vapeur ne pouvant disposer de plus de place pour le fret,

Bernabe Diaz, a acheté 400 balles de Vuelta Abajo, pour F. Lozano, Son & Co. Cette manufacture marche très fort.

Portagas a acheté 689 balles supplémentaires de Vuelta Abajo. Les commandes pour les cigares Portagas arrivent couramment.

Belinda a été favorisé de grosses commandes pour envoi immédiat.

Les arrivages de tabac en feuilles, de la campagne, ont été comme suit :

	Pour les 2 semaines finissant le 4 avril 1918	Depuis le 1er janvier 1918
Vuelta Abajo	343 Balles	10,908 balles.
Semi Vuelta	1 balle	1,317 balles
Partido	23 balles
Oriente	6 balles
Remedios	869 balles	3,324 balles

Totaux 1,213 balles 16,578 balles

Les exportations de cigares, par vapeur Mexico, le 30 mars 1918, se sont élevées à 484 caisses, contenant 1,994,940 cigares, qui furent consignés aux pays suivants: Etats-Unis, 1,156,250; Grande-Bretagne, 371,500; Australie, 194,500; Argentine, 138,030; Canada, 78,500; Uruguay, 12,000; Chili, 12,000; Afrique Anglaise, 10,000; Grèce, 10,000; Brésil, 9,160; et aux Indes Orientales Françaises, 3,000 cigares.

Les exportations de tabac en feuille, de La Havane, pendant la semaine finissant le 30 mars 1918, se sont élevées à 6.168 balles, qui furent distribuées comme suit : à tous ports des Etats-Unis, 5,472; au Canada, 110; à l'Uruguay, 470; à l'Argentine, 115; et à Cadix, Espagne, 1 balle.

LA HAUSSE DES TABACS, CIGARES ET CIGARETTES

L'augmentation attendue depuis longtemps sur les cigares s'est produite. L'Imperial Tobacco vient de hausser considérablement les prix de presque toutes ses cigarettes.

Les cigarettes qui se détaillaient à dix sous le paquet et qui se vendaient aux détaillants à \$8.70 et \$8.80 le mille se vendent aujourd'hui \$10.00 le mille. Les cigarettes qui se détaillaient à cinq sous le paquet et qui se vendaient \$6.22 le mille aux détaillants se vendent aujourd'hui \$6.83.

Il en résulte que les détaillants ont dû hausser leurs prix dans une proportion un peu plus considérable que la hausse des prix du gros. C'est ainsi que les cigarettes qui se vendaient autrefois cinq sous le paquet se vendent aujourd'hui huit sous ou deux pour quinze sous. Les anciennes cigarettes à dix sous se vendent maintenant treize sous ou deux pour 25 cents.

Les détaillants se trouvent donc à faire un peu plus de profit qu'ils ne faisaient. Reste à savoir si les fumeurs de cigarettes vont continuer à fumer la cigarette autant qu'ils le faisaient et s'ils ne se résoudront pas à fumer la pipe.

Le tabac et les cigares en général sont aussi à la hausse ainsi que les pipes et tous les accessoires de fumeurs.

QUARANTE-HUIT MILLIARDS DE CIGARETTES SERONT PROBABLEMENT FAITS AUX ETATS-UNIS EN 1918. — LA PRODUCTION A AUGMENTEE DE 1,100 POUR 100 DEPUIS 1900.

On dit communément sur les marchés européens du tabac que pour chaque million de population, il est vendu un milliard de cigarettes annuellement. Cette ration, dit-on, s'applique aux pays européens les plus denses, pendant la période de paix. Elle s'appliquera donc pendant la période de guerre, là où la manufacture peut se faire sur la même base.

A cette proportion, les Etats-Unis sont encore loin du point de saturation, en autant que la manufacture de la cigarette est concernée. Pendant l'année 1917, il fut manufacturé et vendu aux Etats-Unis, 34,832,385,676 cigarettes. Sur la même base que l'étranger, une grosse augmentation peut être escomptée jusqu'à ce que les chiffres aient atteint le taux de cent milliards annuellement.

Les ventes de 34,832,385,676 cigarettes en 1917, comparées à 25,253,456,591, en 1916, sont en augmentation de près de 10,000,000,000, soit près de 40 pour cent. En 1900, le total ne s'élevait qu'à 3,258,716,305. En d'autres termes, l'augmentation, sur une période de 17 années a été de près de 1,100 pour cent.

Le tableau ci-dessous qui donne le nombre de cigarettes vendues chaque année, fournit un relief saisissant de cette augmentation :

Année	Ventes	Année	Ventes
1917.....	34,832,385,676	1908.....	5,760,501,290
1916.....	25,253,456,591	1907.....	5,270,556,938
1915.....	17,957,177,722	1906.....	4,511,997,137
1914.....	16,869,520,463	1905.....	3,673,727,411
1913.....	15,570,798,437	1904.....	3,433,993,422
1912.....	15,183,693,899	1903.....	3,366,486,715
1911.....	10,486,379,819	1902.....	2,971,360,447
1910.....	8,663,709,484	1901.....	2,728,153,697
1909.....	6,836,652,435	1900.....	3,258,716,305

Les ventes de cigarettes en 1918 continuent l'augmentation remarquable de 1917 sur 1916. En janvier de la présente année, la production s'élevait à 3,419,830,178 cigarettes, comparées à 2,419,146,706, dans le premier mois de 1917. Cela représente une augmentation de 40 pour cent, et si elle continue tout le long de l'année elle portera le total pour les 12 mois à 48,000,000,000 de cigarettes approximativement.

Tous les manufacturiers de tabac des Etats-Unis semblent prendre leur part de cette demande. De fait, dans beaucoup de cas, les manufacturiers ont augmenté leurs affaires de plusieurs millions de cigarettes et l'on peut dire que la guerre leur a rapporté un nombre considérable de commandes nouvelles.

LE TABAC ABONDANT

Washington, 30 avril. —Le 1er avril, les marchands de tabac et les manufacturiers avaient 1,456,168,711 livres de tabac non apprêté. Ils en avaient 1,406,133,573 livres, il y a un an.

LICENCES D'IMPORTATION DE TABAC AUX ETATS-UNIS

En ce qui concerne l'importation future des tabacs en feuille, aux Etats-Unis, un avis important a été donné comme suit, dans un bulletin de la T. M. A., publié le 23 avril.

Dans un Ordre publié par le Bureau du Commerce de Guerre, le 20 avril, prohibant l'importation de certaines commodités, l'importation du tabac en feuille est prohibée de tous les pays excepté de Cuba et des Indes Orientales.

L'ordre se lit comme ceci :

Aucune licence d'importation pour expéditions après le 13 mai 1918, ne sera accordée pour les articles sur cette liste, excepté pour ce qui y a été prévu d'une façon spécifique.

Ces prévisions autorisent l'importation des articles spécifiés seulement quand les marchandises proviennent de l'un des pays désignés dans les prévisions particulières concernant tels articles et ne permettent pas l'importation des marchandises provenant d'autres pays, mais arrivant par les dits pays désignés.

"Des licences pour la feuille de tabac peuvent être accordées seulement pour expéditions provenant de Cuba et des Indes Orientales."

"Toute licence non payée pour importer les articles ci-dessus de n'importe quel pays, duquel, d'après l'avis ci-dessus, licence pour tel article ne sera pas accordée, expirera et deviendra nulle, à moins que l'en voi océanique soit fait le ou avant le 13 mai 1918."

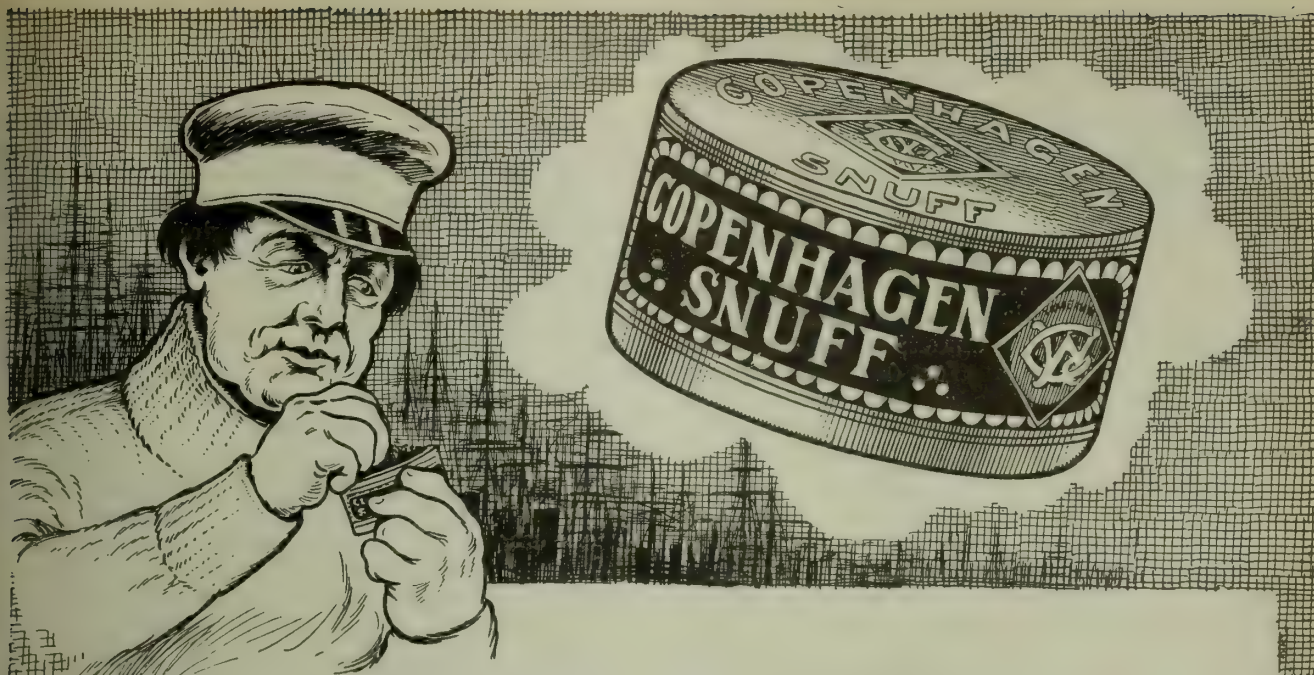
A ce propos, il n'est pas sans intérêt de noter quelques-unes des remarques faites par l'honorable Frederick B. Peterson, directeur du Bureau des Importations de la Chambre du Commerce fédéral de guerre, au cours de son discours prononcé devant une assemblée d'importateurs, le 8 avril :

Le besoin vital des alliés, comme vous le savez, est pour des vaisseaux pour transporter des hommes et des approvisionnements en Europe, et cette restriction d'importation est un moyen de faciliter ces transports. Les vaisseaux ne peuvent être construits en temps. Il est essentiel que vous consacriez chaque navire au commerce le plus essentiel, en faveur des lignes essentielles et cela peut être fait par la prohibition d'importation de certains articles.

"Comme vous le savez tous, il y a ample tonnage en autant que l'espace concerné revienne d'Europe. Nos vaisseaux traversent l'Atlantique constamment, transportant troupes et approvisionnements et revenant au plus tôt.

La nécessité d'aller vite dans le transport des troupes et des approvisionnements est si grande qu'il est préférable de faire revenir les navires avec peu de fret plutôt que de perdre du temps au chargement de l'autre côté et au déchargement ici, à l'arrivée. Comme vous pouvez le voir, l'économie de temps équivaut à une augmentation de transports. En conséquence, il est nécessaire de restreindre la liste des articles importés d'Europe du moment qu'ils provoquent certains retards."

En ce qui concerne les importations de tabac en feuilles de Cuba et des Indes Orientales il a été accordé une licence générale par le Bureau des Importations des Etats-Unis, qui est encore actuellement en vigueur et qu'on s'efforce de prolonger après le 13 mai prochain.



Vendez le

**TABAC A
CHIQUER
COPENHAGEN**

*Le tabac à chiquer sous sa
forme la plus pure.*

*Poussez-en la vente et voyez à ce que
votre stock soit à un degré correct
d'humidité.*

**VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS
EN GROS**

LE TABAC

L'importance du tabac dans la vie moderne est devenue telle qu'on peut classer cet article comme un article de "première nécessité." La chose est tellement vraie qu'en France, où l'on a été obligé de rationner le consommateur de tabac, celui-ci s'en plaint amèrement. Nous ne saurions en fournir une meilleure preuve qu'en donnant à nos lecteurs le plaisir de lire l'article humoristique suivant, écrit récemment par un des plus grands historiens de France, M. G. Lenôtre:

Les fumeurs ne sont pas heureux. Dans les queues formées, certains jours, à la porte des bureaux de tabac, leurs mines révèlent une anxiété et une convoitise dont ne témoignait pas, au plus fort de l'hiver dernier, l'attitude des morfondus attendant leur tour de charbon. On avait remarqué, à d'autres époques, que les groupes alignés, en temps de pénurie, aux portes des fournisseurs, sont patients et silencieux, s'il s'agit d'une distribution de pain; querelleurs dans l'expectative du combustible; turbulents et gouailleurs devant l'échal du boucher. Nous pouvons constater — phénomène inédit — que les aspirants au paquet de scarferlati sont mornes et consternés. Cela s'explique. On peut, avec de la résolution, se passer de pain, se chauffer ailleurs que chez soi et s'astreindre au végétarisme: rien ne remplace le tabac pour celui qui en a l'habitude. On l'a bien vu, aux temps héroïques de la corporation, alors que l'herbe enchanteresse était encore discutée: Jacques Ier fit mettre à mort, en 1618, sir Walter Raleigh, qui, le premier, avait fumé la pipe en Angleterre; le sultan Amurah IV, tolérant pourtant, au point d'autoriser l'usage du vin interdit par le Prophète, condamnait les fumeurs à être pilés dans un mortier; Abbas Ier, dit le "Grand", le Louis XIV de la Perse, se contentait d'ordonner qu'on leur coupât le nez et les lèvres, et le pape Urbain VII, qui ne régna que deux semaines profita de ce court séjour sur le trône pontifical pour prononcer l'excommunication contre tout fidèle coupable de priser à l'église. Anathèmes, mutilations, échafauds, rien n'arrêta ni ne ralentit le merveilleux essor du tabac; en dépit des persécutions, à peine débarqué d'Amérique, sur les côtes de notre continent, il conquiert le Vieux-Monde en moins de vingt ans, si bien qu'on se demande, sans trouver de réponse, par quel prodige la contagion s'en répandit jusqu'aux extrémités de l'Asie.

Ce qu'on ignore également, c'est la figure que fait dans l'autre monde messire Jean Nicot, seigneur de Villemain, si, dans sa demeure dernière, il aperçoit les malheureux stationnant dans la boue neigeuse afin d'obtenir une maigre ration du baume ensorceleur dont il a gratifié le genre humain. Celui-ci connaissait la faim et la soif et croyait bien que c'était là le bout de ses misères et de ses nécessités. Nicot l'a enrichi d'un autre besoin, tout aussi impérieux que les premiers, et c'est pour cela qu'il est glorifié comme un bienfaiteur de l'humanité. Nul n'ignore que, étant ambassadeur de François II en Portugal, il reçut, à Lisbonne, en cadeau d'un négociant flamand venu d'Amérique, un petit sac de graines de tabac qu'il rapporta en France, et qu'il offrit, comme rareté, à la reine Catherine de Médicis, laquelle en fit don au cardinal de Lorraine. J'ignore si quelqu'un prévoyait alors l'importance de cette bagatelle. Alphonse Karr, dont la tournure d'esprit se plaisait à parer la vérité des charmes ironiques du paradoxe, s'amusa un jour à reconstituer le dialogue entre Jean Nicot et ledit cardinal, alors prieur de France et premier ministre: "— Monseigneur, disait, à peu près, Jean Nicot, les finances de la France sont

dans une situation assez piètre: eh bien! je vais vous proposer l'établissement d'un impôt qui, sans susciter la moindre plainte, fera entrer dans vos coffres des centaines de millions. — Voyons votre projet, répondait l'Eminence alléchée. — Il s'agirait, pour l'Etat, de se réserver le privilège exclusif de vendre une herbe qu'on se fourrerait dans le nez, ou qu'on mâcherait ou qu'on brûlerait pour en aspirer la fumée. — C'est donc un parfum plus délicieux que la rose? — Non, ça sent très mauvais. — Est-ce une panacée ayant des vertus merveilleuses et sauvegardant l'homme de la mort? — Non, monseigneur, l'odeur de cette herbe affaiblit la mémoire et détruit la finesse de l'odorat: elle occasionne des vertiges, et a produit quelques exemples de cécité et surtout d'apoplexie. La première fois qu'on en fait usage, on a des maux de coeur, des nausées, des coliques et des sueurs froides. — Mais c'est un affreux poison, votre herbe, aurait dit le cardinal. — Un des plus actifs qui soient connus, ripostait Nicot. — Et vous croyez qu'il se trouvera des fous assez fous pour s'imposer ce supplice et se condamner à ce suicide? — Il y en aura quinze ou vingt millions, rien qu'en France, monseigneur..." On voit le thème qu'Alphonse Karr brodait avec son humour habituel. Au dénouement, le cardinal faisait enfermer son interlocuteur comme dément dangereux, ce qui, l'Histoire nous l'enseigne, n'est point exact, puisque Jean Nicot mourut chez lui, en 1600, ayant employé les dernières années de sa vie à composer un "Trésor de la langue française" qui est le premier en date de tous nos dictionnaires. Je pense que le cardinal de Lorraine n'eut, au contraire, rien de plus pressé que de se bourrer les narines d'une pincée de l'étrange poudre; qu'il en éprouva une jouissance un peu étrange, mais délectable en somme; que Catherine de Médicis en fit autant de son côté et ne s'en montra pas moins hardiment satisfaite et que les snobs de ce temps-là, considérant que tel était le bon genre, imitèrent l'exemple venu d'en haut et se régalerent du sternutatoire royal. Celui-ci n'avait pas encore de nom; selon qu'on avait à flatter le cardinal ou la reine, on disait: la "poudre de monsieur le prieur", — ou l'"herbe Médicée", — la "poudre à la Reine", — la "Catharinaire", — l'"herbe sainte." Il faut croire que les snobs étaient nombreux, car le tabac, que d'abord, seuls les apothicaires avaient le droit de vendre, et seulement sur une ordonnance du médecin, fut frappé d'une taxe quelque quarante ans après son apparition, preuve que le trafic en était déjà très considérable. En 1680, cette taxe rapportait à la ferme générale 500,000 livres; en 1720, elle donnait un revenu de 4,200,000 livres; — à la veille de la Révolution, elle produisait annuellement, 32 millions!

La vente alors en devint libre. Les fabricants s'enrichissent à bon compte, car, en même temps que le contrôle de la Ferme, leurs scrupules ont disparu, et l'on fume des feuilles de choux, de noyer, de varech, du foin; on prise du tan, du poussier, des mottes, et bien d'autres matières dont le nom honnête est encore à trouver. Maxime du Camp raconte que dans l'hiver de 1810, à un bal donné aux Tuileries, Napoléon vit passer devant lui une invitée à ce point couverte de diamants qu'il s'en étonna et s'informa du nom de la personne assez riche pour étaler une telle profusion de pierreries: c'était Mme Robillard, femme d'un fabricant de tabac. Ce renseignement ne tomba pas, com-

me disent les bonnes gens, dans l'oreille d'un sourd, et six mois plus tard, était rendu un décret ordonnant que la fabrication des tabacs et les bénéfices qui en résultent appartiendraient dorénavant à l'Etat. L'idée était heureuse et Mme Robillard dut bien regretter son ostentation, car, dans les cinquante ans qui suivirent, l'administration encaissa de ce chef "plus de sept milliards." Sept milliards envolés en fumée!... Le valet de chambre Constant, dans les "Mémoires" qu'on lui fit écrire, a rapporté comment Napoléon contribuait, pour sa large part, au bon rendement de l'impôt. Il prisait avec rage, chacun le sait, mais il prisait, paraît-il, avec une élégance et une propreté de grand ton : il approchait sa prise de ses narines, comme pour seulement la sentir et la laisser tomber ensuite. On reconnaissait l'endroit où il s'était tenu quelques instants par la quantité de tabac répandu sur le tapis. Peut-être est-ce que, malgré ce gaspillage, il ne jugea point qu'il faisait tout son devoir envers la régie; peut-être pensa-t-il qu'il devait à ses peuples le bon exemple; il voulut donc essayer la pipe. Constant prépare l'instrument, le bourre, le présente à l'empereur et approche le briquet. Napoléon, pour qui ce sport est tout nouveau, se contente d'ouvrir et de fermer alternativement la bouche sans aspirer le moins du monde. Il s'impatiente : "Comment, diable, ça n'en finit pas!" Et il s'obstine dans cette espèce de bâillement. Constant doit allumer la pipe et, quand le foyer est bien embrasé, l'empereur la porte à ses lèvres. Elle n'y reste pas longtemps — élève trop docile, il a, du premier coup aspiré une forte bouffée qu'il ne parvient plus à chasser de sa bouche, toussant, suffoquant, les yeux en larmes : "Oh! les cochons!!" s'écrie-t-il, dès qu'il peut parler. Otez-moi cela! Quelle infection! Le cœur me tourne!" Il fut plus d'une heure à se remettre et jamais ne comprit, depuis lors, comment ses sujets versaient annuellement, de leur plein gré, plus de cent millions au Trésor pour acheter le droit de se procurer une sensation aussi parfaitement désagréable.

Voilà bien ce qu'il y a d'admirable dans l'impôt perçu sur les fumeurs : on n'y est soumis que si on y consent; et c'est pourquoi le public ne comprend pas très bien les causes des restrictions actuellement apportées au fonctionnement de cette contribution volontaire. Un brave homme qui se trouvait près de moi, l'autre jour, dans la file, à la porte d'un bureau de tabac, tenait à ce sujet des propos fort sensés. Il n'avait point l'allure d'un nouveau riche, oh! non. Mais il s'exprimait en bons termes. "Voyez, disait-il, quelle inconséquence! Le paiement de tous les impôts auxquels le Français est astreint est exigé avec une régularité et une âpreté singulières. Le contribuable regimbe, discute, ergote, réclame, cherche par tous les moyens à amadouer le fise. Celui-ci, impitoyable, accable les négligents de rappels imprimés sur papiers blancs, verts ou rouges, où les retardataires se voient menacés des pires avanies s'ils ne s'acquittent point dans le plus bref délai. Telle est la loi; rien à dire. Mais, parmi toutes ces charges, il en est une à laquelle nul n'est obligé, la seule que nous payons avec plaisir, avec volupté : et voilà que c'est précisément celle-là dont l'Etat fait mine de se désintéresser. Il ne veut plus de notre argent quand nous l'offrons volontiers. Notre régularité à lui effectuer sur cet article des paiements quotidiens semble l'offusquer autant que notre inexactitude ou nos retards en matière d'autres contributions. En constatant que la France avait de gros besoins d'argent — ce qui n'est que trop justifié, — nous autres fumeurs

avons conçu l'illusion que l'âge d'or pour nous était proche : l'administration allait certainement s'ingénier à nous allécher par l'offre de produits exquis, variés et surabondants, afin de propager l'indispensable et baroque aliment dont elle est l'unique dispensatrice, et de recruter des légions de nouveaux adeptes. Tout au contraire..."

Je ne pus profiter de la suite du discours; mon tour était venu d'entrer dans le bureau; je déposai humblement sur le comptoir un franc en échange duquel, affectant — pourquoi? — un air dominateur et triomphant, au lieu de l'attitude apitoyée et compatissante qui serait convenable, la débitante me remit "trois cigarettes" "au détail" et, en manière de monnaie, quatre-vingt-dix timbres d'un centime dont je ne sais que faire. C'est la guerre!...

G. LENOTRE.

PREPARATION DU CHAMP DE TABAC

Les parcelles destinées à la culture du tabac doivent être préparées de bonne heure, afin qu'elles puissent être amenées à un degré d'ameublissement aussi parfait que possible et puissant, avant le moment de la transplantation, emmagasiner une quantité suffisante d'humidité.

Le labour doit être profond, de 8 à 9 pouces, effectué en tranches minces, donnant un guéret penché à 45 degrés environ, ouvert, permettant une bonne aération et un pénétration facile par la gelée. Nous préférons faire nos labours à l'automne. De cette manière on détruit par la gelée la plus grande partie des larves d'insectes ramenées à la surface.

Il est aussi préférable de fumer au cours du labour d'automne.

Quant au labour du printemps on doit entreprendre ce travail d'aussi bonne heure que possible. On peut ainsi, dans une certaine mesure, bénéficier de l'effet des dernières gelées. Dans tous les cas la plantation de tabac doit être fumée de 3 semaines à un mois avant la date de la transplantation. La dose de bon fumier de ferme nécessaire pour la production d'une récolte de tabac normale est de 12 à 15 tonnes par arpent.

Les travaux de préparation du printemps, à part le labour et l'enfouissement du fumier, qui sont plutôt des travaux d'automne, consistent en l'ameublissement du sol au moyen surtout de la herse à disques. On peut donner de 2 à 3 façons à la herse à disques, on achève par une façon à la herse ordinaire et un léger tassement au rouleau dont l'effet est d'affermir la surface et de ramener à la partie supérieure du sol l'humidité dont les jeunes plantes vont avoir besoin et qu'elles ne peuvent pas encore aller chercher dans les couches profondes.

Si l'on dispose d'engrais chimiques on peut les épandre au printemps au moment des hersages. Le sulfate de potasse et les engrais phosphatés peuvent être, avec avantage, épandus de très bonne heure, pour les engrais azotés il vaut mieux attendre le moment de la transplantation et les enfouir au cours des derniers hersages car, en cas de fortes pluies ils sont exposés à être entraînés.

Dans la pratique, étant donné que l'on emploie surtout des engrais composés "dit Complets", on peut les épandre de huit à quinze jours environ avant la date de la transplantation. Il reste ainsi suffisamment de temps pour les incorporer uniformément au cours des travaux d'ameublissement.

INCORPORÉE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé \$4,000,000
Fonds de Réserve 4,800,000

SIEGE SOCIAL - MONTREAL.

97 succursales dans les principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

Edward C. Pratt, gérant général

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,
14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis, et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon, Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN GROS AGENT DE SUCCES DANS LE COMMERCE.

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ..... \$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de..... \$21,600,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSLEY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef,

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAROSE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur,

M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,700,000
Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

—42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE.

Troisième année.

Le 1er Mai 1918.

Les constructions maritimes ont porté en avril sur 240,000 tonnes, elles accusent sur celles de mars une augmentation de 50 p.e.; l'administration vient de passer au Baldwin et au American Loco une commande de 1,025 locomotives, laquelle porte sur 60 millions; ce n'est pas tout, l'administration s'est encore portée acquéreur de toute la laine à vendre; au train dont elles y vont les recettes du Republic Iron and Steel ressortiront en fin d'exercice à \$50 de l'action ordinaire et celles du U. S. Steel à plus de \$60; on peut prévoir que la souscription à l'Emprunt dépassera samedi quatre milliards.

Telles sont les bonnes nouvelles qui aujourd'hui font suite à celles d'hier et auxquelles s'ajoutent les dépêches nettement encourageantes qui nous parviennent du front. C'est aux unes et aux autres qu'il faut attribuer l'amélioration des cours et aussi au sentiment plus répandu chaque jour, que les valeurs valent plus que le prix auquel on les offre. Leur absorption se poursuit de façon incessante et ainsi la quantité d'actions en flottement sur le marché diminue très vite. Nombreuses sont les valeurs qui de ce fait sont devenues si sensibles à la demande qu'il suffit que l'acheteur insiste pour que le cours se relève.

Dans l'état actuel du marché il est exagéré peut-être de prévoir un grand courant d'activité spéculative en hausse, mais il suffirait d'une victoire pour le déclencher tout-à-coup. Or des victoires nous en aurons plusieurs dont sera faite la Grande qui libérera le monde. La première de la série est peut-être plus près de nous qu'on ne pense.

BRYANT, DUNN & CO.

LES COMPENSATIONS DE NOS BANQUES EN AVRIL.

Winnipeg seul enregistre une diminution.

Les compensations des banques de Montréal, pour le mois d'avril, se sont élevées à \$373,807,451, comparativement à \$344,245,488, pour la semaine correspondante de 1917, soit une augmentation de \$29,562,003, ou de 8.59 p.e.

Celles de Toronto accusent une avance de \$13,000,000 et celles d'Ottawa, Hamilton, Québec, etc., indiquent aussi une augmentation encourageante. Seul Winnipeg accuse une diminution.

Le tableau comparatif est comme suit:

	Avril 1918	Avril 1917
Montréal	\$373,807,451	\$344,245,488
Toronto	276,705,355	263,225,159
Winnipeg	210,246,242	271,543,933
Ottawa	28,162,050	23,528,121
Hamilton	23,077,288	19,700,732
Québec	19,554,533	17,343,012
Halifax	17,929,142	11,642,207
London	11,000,219	9,842,802
Brantford	4,114,903	3,357,715
Sherbrooke	3,650,769	2,590,563
Peterboro	3,650,265	2,622,597
Kitchener	2,823,650	2,567,848
Fort William	2,568,288	2,113,474
St-John	10,090,509	9,469,569
Vancouver	42,984,756	30,333,013
Calgary	28,935,805	28,954,474
Edmonton	15,253,898	10,975,054
Régina	15,104,525	11,822,927
Victoria	8,856,111	6,931,714

LE C. P. R.

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de la compagnie du Pacifique Canadien a eu lieu mardi dernier, en l'édifice de la gare Windsor.

Le compte rendu financier de l'exercice écoulé le 31 décembre dernier a été lu par le secrétaire général et unanimement adopté. Nous rappellerons que le surplus de la compagnie, applicable aux dividendes sur les \$260,000,000 de stock ordinaire — surplus comprenant les recettes nettes provenant de l'exploitation du réseau ferré ainsi que le revenu spécial — se chiffre par \$41,334,215. Cela représente un montant de recettes nettes qui ressort à 15.89% du stock ordinaire, comparativement à 16.76%, pour les douze mois écoulés le 30 juin 1916. Mais pour le semestre finissant le 31 décembre 1916, alors qu'il fut décidé de changer le terme de l'année fiscale, les recettes nettes ressortaient à 22.46% du stock ordinaire. Or, on ne peut guère se baser sur cette période incomplète pour établir une comparaison, d'autant plus que la température moyenne du semestre en question diffère sensiblement de celle du reste de l'année, et l'on sait que la température influe sur le trafic en général. Le total des recettes brutes, en 1917, s'est élevé à \$152,389,334, ce qui constitue un record sans précédent.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

P. J. Fosbre, C. Kavanagh, 6 avril, 10 a.m., 1313 Gertrude, Coutu.
C. W. Lindsay, Ltd., Walter Jeffrey, 6 avril, 10 a.m., 91 Gordon, Desroches.
C. E. Holland, Maurice Leibouch, 6 avril, 10 a.m., 521 Sainte-Catherine-Ouest, Brouillet.
N. Cohen, A. Leblanc, 6 avril, 10 a.m., 1208 Saint-Denis, Brouillet.

L. Yelin et al. W. Marsan, 7 avril, 10 a.m., 459 Saint-Urbain, Brouillet.
Cie Imm. Franco Américaine, Ltd., S. Schwartz et al. 8 mai, 10 a.m., 388 Notre-Dame Ouest, Brouillet.
Jacques Lévesque, A. Lachapelle, 8 mai, 529 Champlain, Racine.
Céline Laurin, Alfred Pickering, 8 mai, 10 a.m., 2272 Notre-Dame Ouest, Vinet.
P. Cloutier, A. C. Harsley, 8 mai, 10 a.m., 2673 Esplanade, Desroches.
C. Sauriol, Ltd., J. Simoneau, 13 mai, 10 a.m., 1462 Messier, Desroches.
H. Quintal, D. Gaudreault, 9 mai, 10 a.m., 1779 Sainte-Catherine Est, Bissonnette.
Marthe Cannon Fosbre, Walter Jef-

frey, 10 mai, 10 a.m., 97 Gordon, Coutu.
M. Bahen, Chas. Heath, 9 mai, 10 a.m., 56 Saint-Henri, Lafontaine.
W. L. Chipchase, W. J. Chapman, 6 mai, 10 a.m., 734 Sainte-Catherine-Ouest, Giroux.
Alice Scott, H. Holiday, 6 mai, 10 a.m., 71 Hollowell, Laverdure.
J. A. Budychi, H. Schlein, 6 mai, 10 a.m., 301 Duluth Est, Racine.
Rockstein et al. Mme E. Beaulieu, 6 mai, 10 a.m., 302 Visitation, Aubin.
J. Pageau, A. Lefebvre, 6 mai, 1 p.m., 2271 Jeanne d'Arc, Aubin.
Thomas Robertson & Co., Ltd., Helen Knowles et vir et al. 6 mai, 10 a.m., 2 Belgrade, Marson.

La Strathcona Fire Insurance Company

(Cie d'Assurance contre le feu "Strathcona")

Cette compagnie a été incorporée en vertu d'une charte spéciale de la Législature de la Province de Québec, en 1908, et a commencé ses opérations, le 1er septembre 1909.

Son Capital autorisé est de \$500,000 — et au 31 décembre 1917, son Capital souscrit était de \$300,000 — et son Capital versé de \$95,000. A l'heure actuelle, nous sommes informés que son Capital payé dépasse \$100,000.

La valeur des actions, au pair, est de \$100.00 par part.

Au mois d'août 1915, cette Compagnie a réassuré les affaires de la Compagnie d'Assurance-incendie "La Protection", de Fraserville, Québec, et au 30 avril 1917, a assumé toutes les responsabilités de la Compagnie d'Assurance-incendie "The Provincial Fire Insurance Co. of Canada", de Montréal.

Cette compagnie a été organisée et est gérée par M. A. A. Mondou. Son Bureau de Direction se compose de Notaires en vue, de Montréal, Québec et autres centres importants de la Province. Son Capital-actions est principalement détenu par ces Notaires qui agissent comme ses Agents.

ETAT FINANCIER AU 31 DECEMBRE 1917

RECETTES

PRIMES	\$232,581.23
Moins annulations et rabais	35,103.79
	<u>\$197,477.44</u>
Intérêt	5,262.17
Déventures	4,143.60
Reçu pour appel sur Capital	20,000.00
	<u>\$226,883.21</u>

PASSIF

Pertes en cours d'ajustement	\$ 14,400.00
Dû aux Compagnies de Réassurance	29,103.28
Dépôt de Garanties des Cies de Ré-assurance	12,052.90
FONDS DE RESERVE pour Polices en vigueur.	106,340.91

SURPLUS de l'Actif sur le Passif	\$211,746.89
	<u>\$373,643.98</u>

DEBOURSES

Pertes payées (réassurance déduite)	\$ 95,260.41
Prime de réassurance	34,136.04
Commission	31,349.69
Frais d'administration, dépenses de bureau, ameublement, etc.	36,566.73
Taxes	8,748.86
Excédent des Recettes sur les Déboursés	20,821.48
	<u>\$226,883.21</u>

ACTIF

DEBENTURES:—	
Village de Pierreville	\$ 9,000.00
Ville de Granby	30,000.00
Ville de Fraserville	25,000.00
Cité de Lachine	15,000.00
Ville de Montréal-Est	10,000.00
Ville de Mégantic	2,500.00
Village de Masson	2,766.21
Cité de Sorel	2,500.00
Ville St-Laurent	4,765.50
	<u>\$101,531.71</u>
Argent en Banque	29,516.30
Balances dues par les Agents	27,683.47
Ameublement et Plans Goad	9,000.00
Intérêt (payable le 1er janvier 1918).	912.50
Balance due sur le Capital souscrit	205,000.00
	<u>\$373,643.98</u>

Président et Gérant-Général, **A. A. MONDOU, N.P.,**
 Vice-Président, **J. H. OLIVIER, N.P.**
 Secrétaire, **JACQUES MARCHAND.**
 Gérant, **P. J. PERRIN.**
 Surintendant des Agences, **PAUL LACHANCE.**
 Inspecteur, **J. W. LAVOIE.**

PRIMES reçues depuis le début des opérations (1er Septembre 1909) \$1,020,500.49
 PERTES payées depuis le début des opérations (1er Septembre 1909) 462,236.41
 ASSURANCES en vigueur le 31 Décembre 1917 dans la Province de Québec seulement. 20,757,977.00

ASSURANCES

PROTECTION CONTRE LE FEU

Une importante session de la Commission d'Assurance de l'Ontario a été tenue cette semaine aux bâties du Parlement à Toronto.

La question du feu, le contrôle exercé par les autorités municipales et les causes d'incendie, aussi bien que la protection des forêts et bâtiments publics, ont été vivement discutés par des autorités comme le surintendant des incendies, les compagnies d'assurances, l'association canadienne des manufacturiers, un représentant de la commission de conservation et les principaux architectes de la ville.

LES ASSURANCES CONTRE L'INCENDIE EN 1917

Les chiffres préliminaires concernant les affaires de l'an passé, comme publiés par le surintendant des assurances du Dominion, montre un total net des primes en argent de toutes les compagnies, de \$31,269,677, contre \$27,783,852, en 1916, soit une augmentation de \$3,485,825. Les primes brutes reçues, s'élevaient à \$42,812,572, contre \$36,673,527, soit une augmentation de \$6,139,045. Le grand total des polices, nouvelles et renouvelées se chiffre à \$4,039,485,082, contre \$3,418,238,680, soit une augmentation de \$621,246,402. Le montant net des risques augmentait de \$446,952,777, de \$3,720,058,236, en 1916, à \$4,166,011,013. Le montant net des pertes durant l'année, fut de \$17,488,870, comparé à \$16,308,270, soit une augmentation de \$1,180,600, tandis que le montant net payé pour pertes était de \$16,427,529, contre \$15,114,063, soit une augmentation de \$1,313,466.

GLOBE & RUTGERS FIRE

En quelques années, la Globe and Rutgers Fire Ins. Co., New-York, d'un petit bureau avec ½ million de dollars de ressources, est devenue une compagnie avec un actif de plus de 22 millions et un surplus de près de 7½ millions.

L'actif a triplé en cinq ans, et plus que doublé en deux ans.

Dans le champ canadien, la compagnie fait affaires depuis quatre ans et sous la direction de M. J. W. Binnie, de Montréal, ses affaires montaient en 1917 à un volume rapportant un revenu de primes net de toutes classes d'assurances, de \$616,775 (comparé à \$461,527, en 1917); les pertes survenues durant l'an passé étant de \$292,026.

"LA STRATHCONA"

Compagnie d'assurance contre le feu

Nous invitons nos lecteurs à examiner dans une autre page le compte rendu de la situation de cette institution au 31 décembre 1917. Constituée en vertu d'une charte spéciale de la Législature provinciale en 1908, la Cie "Strathcona" a commencé ses opérations en septembre 1909 avec un capital autorisé de \$500,000. Le 31 décembre 1917, elle marquait un capital souscrit de \$300,000 dont \$95,000 étaient payés. Elle fut organisée par M. A. A. Mondou, N.P., qui en est le président et l'administrateur général. Ses nombreux actionnaires se composent de notaires en vue de Montréal, de Québec et autres centres importants de la province qui détiennent la plus grande partie du capital-actions et qui la représentent comme agents.

Depuis ses débuts et sous l'impulsion d'une direction à la fois prévoyante et progressive, la "Strathcona" a marché fermement de l'avant de manière à conquérir la confiance du public et de sa clientèle qui augmente constamment. Aujourd'hui la somme de ses recettes annuelles en primes, après neuf années, s'élève à \$200,000 en chiffres ronds, ce qui dénote un chiffre d'opérations qui lui fait occuper la 20ième place parmi les compagnies d'assurances contre le feu dans notre province et qui est en même temps l'indication d'un progrès qui se continuera indubitablement. La composition spéciale de son administration est très propre à as-

surer ce progrès et il y a lieu de féliciter M. A. A. Mondou et les assurés de la "Strathcona" des bons résultats réalisés en si peu d'années.

EMPLOYERS LIABILITY AS- SURANCE CORPORA- TION LIMITED

Le trente-septième rapport annuel de cette institution que les lecteurs trouveront dans une autre page fait voir que les opérations de cette institution sont en progrès au Canada comme en Grande-Bretagne. Ce progrès est la résultante d'une administration invariablement bien suivie. La preuve en est dans l'augmentation remarquable qui s'est produite dans les recettes en primes en 1917 et qui a été de \$4,702,133 et dépasse celle de l'année précédente qui avait été marquée comme la plus considérable jusqu'alors dans les annales de cette corporation.

En 1917, l'actif a été augmenté de \$16,961,099 à \$21,379,580. Le total des réserves se chiffrait le 31 décembre à \$18,295,351. Les placements, tous de première classe, marquaient \$15,632,761. Les fonds en caisse et en compte courant étaient à \$705,298 en comparaison avec \$386,350 pour l'année précédente.

Depuis plusieurs années déjà cette corporation fait des affaires au Canada avec une forte organisation.

La Section-Incendie de cette institution au Canada est depuis sept ans sous la gérance de M. John Jenkins qui a produit d'excellents résultats. En 1917 les primes incendies au Canada ont été à \$548,440, soit une augmentation de \$118,537. Les pertes nettes ont été de \$305,286 en y comprenant les pertes du désastre de Halifax. La totalité des primes payées en Canada en 1917 a été de \$1,423,966 contre \$1,211,862 en 1916.

Avec des hommes de la capacité de M. W. I. Woodland, et de M. John Jenkins comme représentants, les progrès réalisés ne surprennent pas.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès prénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

Benoît & De Gros bois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS
39 rue S.-Sacrement
Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00
DEPOT AU GOU-
VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY
Bureau principal, - TORONTO

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président
W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

Automobiles

Assurance
couvrant
contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.

VIE, BRIS DE GLACES,

Accidents, Maladies, Vol,
Attelages,
Responsabilité de Patrons
et Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LA PREVOYANCE,

189 rue St-Jacques, Montréal
J. C. Gagné, L. B. LeBlanc,
Directeur-Gérant. Assistant-Gérant
Tel. Main 1626

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701- 9
Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typogra-
phie, relief et gaufrage, fabrication
de livres de comptabilité. Formules
de bureau.

210 QUÉST RUE NOTRE-DAME
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Prési-
dent et directeur gérant; Le-
wis Laing, Vice-Président et
Secrétaire; L. Chevallier; A.-
A.-G. Dent, John Emo, Sir
Alexandre Lacoste, Wm. Mol-
son Macpherson, J.-C. Rim-
mer, Sir Frédéric Williams-
Taylor, L.L.D., J.D. Simpson,
Sous-Secrét.



"LA STRATHCONA"

Cie d'assurance contre l'incendie

Ils sont d'un caractère extrêmement intéressant, les faits et les chiffres maintenant disponibles se rapportant à l'oeuvre accomplie par la Cie Montréalaise d'assurance contre l'incendie "Strathcona", l'une des institutions les plus progressives et les plus utiles de sa catégorie dans la province de Québec.

Organisée en 1908, cette compagnie a un record de neuf années derrière elle, et durant cette période elle a plus que justifié l'attente de ses fondateurs. Elle a un capital autorisé de \$500,000, dont \$300,000 sont souscrits et \$95,000 payés au 31 décembre 1917, ainsi qu'un dépôt de \$50,000 près le gouvernement de Québec. En mai dernier (1917) la Strathcona réassura les affaires de la

Compagnie Provinciale du Canada d'assurance contre l'incendie, laquelle commença à faire affaires en 1909.

Il y a quelques années le gouvernement de Québec exigea un dépôt de \$50,000 des compagnies d'assurances contre l'incendie, et un certain nombre de petits établissements qui furent incapables de se soumettre à ce règlement furent obligés de se retirer des affaires.

Il y a environ trois ans, cette compagnie se chargea des affaires de la "Protection" contre le feu, de Fraser-ville, P.Q. La Strathcona est maintenant l'institution la plus vaste et la plus solide de son genre faisant affaires en vertu d'une charte provinciale. Elle fait affaires dans toute cette province, mais tout indique qu'elle étendra avant longtemps son champ d'ac-

tion.

Le succès de cette compagnie est basé en très grande partie sur le fait que tandis qu'elle opère à des taux tarifaires, elle est une compagnie entièrement indépendante, et il est bon de remarquer que près de 80 pour cent de ses agents sont notaires publics en même temps qu'actionnaires de la compagnie, de telle sorte qu'ils n'envisagent pas seulement les commissions, mais qu'ils s'efforcent de leur mieux d'obtenir la meilleure catégorie d'affaires possible. En conséquence, la proportion des pertes de la compagnie depuis le temps de son organisation n'a été que de 50 29 pour cent en moyenne, alors que la moyenne de toutes les compagnies faisant affaires en Canada a été pour les dix dernières années de près de 55 pour cent.

The Employers' Liability Assurance Corporation Limited

LONDRES, ANGLETERRE

EXTRAITS DU RAPPORT DES DIRECTEURS

Les Directeurs soumettent aux Actionnaires leur Trente-Septième Rapport Annuel ainsi que les comptes vérifiés au 31 Décembre.

Les Primes pour l'Année ont été de \$16,983,150, contre \$12,281,020 pour l'an 1916.

COMPTE DU REVENU, 1er JANVIER 1917, au 31 Décembre 1917

(£5=£1 Sterling)

JANVIER 1er—

MONTANT DU FONDS D'ASSURANCE

AU DEBUT DE L'ANNEE:—

Réserve pour Risques non échus	\$ 4,912,410.00
Total estimé des obligations sur pertes à ajuster	4,529,410.00
	<u>\$ 9,441,820.00</u>

DECEMBRE 31—

Primes	\$16,983,153.94
Ajustement du Change	81,939.25
Honoraire de Transferts	205.62
	<u>17,065,298.81</u>

\$26,507,118.81

DECEMBRE 31—

Païement sur Polices, Frais

Légaux et Médicaux compris	\$ 7,773,850.75
Commissions	3,469,638.27
Dépenses d'Administration	1,276,171.55
Contribution aux Brigades-Incendie	8,758.25
Créances mauvaises	1,239.35
	<u>\$12,529,658.17</u>

MONTANT DU FONDS D'ASSURANCE

A LA FIN DE L'ANNEE:—

Réserve pour les risques non échus	\$ 6,856,547.93
Total estimé des obligations sur pertes à ajuster	5,926,950.00
	<u>12,783,497.98</u>
Balance transférée au compte Profits et Pertes	1,193,962.66

\$26,507,118.81

Dt.

BILAN, 31 DECEMBRE 1917

Ct.

PASSIF

CAPITAL DES ACTIONNAIRES

100,000 Actions de \$50 chacune	\$ 5,000,000.00
A Capital — 100,000 Actions, \$10 payé	\$ 1,000,000.00
Sommes dues à d'autres Compagnies et Agents	\$ 730,443.90
Dividendes non Réclamés	512.50
Commissions à couvrir	819,539.85
Dépenses à couvrir	158,515.79
Perte sur Compte de Dépôts	216.67
	<u>1,709,228.71</u>

Somme pourvue au Compte de

Profits et Pertes pour le dividende final de 1916	375,000.00
-------------------------------------------------------------	------------

RESERVES—

Pour les risques non expirés	\$ 6,856,547.98
Pertes à ajuster	5,926,950.00
Réserve pour les placements	1,337,235.56
Réserve Générale	4,174,618.31
	<u>18,295,351.85</u>

\$21,379,580.56

ACTIF

Hypothèques sur Immeubles dans le Royaume-Uni	\$ 20,000.00
PLACEMENTS—	
Valeurs du Gouvernement Britannique	2,030,307.88
Actions de la Banque d'Angleterre	57,721.83
Valeurs des Gouvernements de l'Inde et des Colonies	524,427.27
Valeurs Provinciales de l'Inde et des Colonies	174,729.06
Valeurs Municipales de l'Inde et des Colonies	365,456.54
Valeurs de Gouvernements Etrangers	2,385,266.54
Valeurs Provinciales Etrangères	161,489.58
Valeurs Municipales Etrangères	4,251,140.65
Débitures de Chemins de Fer et autres et Débitures-Actions, Grande-Bretagne et à l'Etranger	5,161,881.45
Actions préférentielles de Chemins de fer et autres actions	82,110.83
Actions ordinaires de Chemins de Fer et autres	76,854.08
Immeubles	341,375.73

\$15,632,761.44

Balances de Succursales et d'Agences	4,409,196.75
Intérêts et Loyers accrus	185,150.41
CAISSE — En mains et en compte courant	705,298.96
Sommes dues par d'autres Compagnies	447,173.00

\$21,379,580.56

SUCCURSALES AU CANADA: - - - - MONTREAL ET TORONTO

C. W. I. WOODLAND, Gérant Général.

JOHN JENKINS, Gérant-Incendie.

Pour le Canada et Terre-Neuve.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIR- CUIT

W. Bessette v. G. Roy, \$52.
W. C. Garden v. L. McCann, \$27.
J. M. Guindon v. H. Lavergne, \$43.
Mme M. L. Geoffrion v. J. B. Dalphone, \$18.
Greenfield Land & Const. Co. v. G. Taylor, Sr., \$41.
L'Agence de Collection Ltd. v. A. Larvis \$25.
A. Hudon v. Desormeaux, \$36.
L Banque Nationale v. Mme L. J. Forget, \$23.
La Banque Nationale v. J. A. Lapierre, \$48.
N. Pageau v. W. E. Poupart, \$14.
J. B. Nadeau v. F. Belleau, \$25.
S. Tamarian v. P. Souyffer, \$21.
Grant Distributing Co. v. L. Robitaille, \$30.
C. W. Lindsay v. Ida Linton, \$29.
S. Vallée v. Willie Emond, \$36.
A. Lazotte v. Henri Paquin, \$18.
J. A. Mireault v. Wilf. oy, \$10.
J. C. Maranda, v. Alb. Hallé, \$60.
F. Pilon v. Jos. Barette, \$9.
Gilbert Hamel & Cie v. Aurèle Noll, \$37.
J. Pageau v. Pierre Bertrand, \$45.
J. Pageau v. Wm. St. Jean, \$56.
De Laval Dairy Supply Co. v. Omer Lajoie, \$16.
J. H. Pelletier v. Delphis Latreille, \$18.
I. Goldstein v. Morris Ship, \$20.
V. Sgroi v. M. Artini, Crepollo, \$31.
F. Dusseau v. Solbrid Robida, \$13.
D. P. Perrin v. F. Paquette, \$44.
A. Aubin v. Veuve J. H. Lévesque, \$18.
H. Pickleman v. Independent Tobacco Co., Ltd., \$70.
F. H. Maheu v. P. L. Desaulniers, \$40.
M. P. S. Corp v. A. Prévost, \$36.
A. Beauchamp v. W. Sheehan, \$10.
H. Liverman v. A. Nuckle, \$51.
Richer & Desjardins, v. Robert A Sonne, Westmount, \$92.
Black Diamond Realty Co. v. H. Edwards, Westmount, \$70.
Wm. Gray & Sons v. E. Perron, Grande Baie, \$34.
A. Bremner Ltd v. B. Pinsonneault, Verdun, \$33.
Bell Tel. Co. v. Alph. Léger, \$26.
Bell Tel. Co. v. Geo. Thomas, \$13.
Bell Tel. Co. v. F. J. Jago, \$45.
Bell Tel. Co. v. M. Bourdon, \$14.
O. Rivet v. Moïse Beaudoin, \$21.
La Champagne Cigar, Ltd v. Nap. Chamberland, \$41.
A. Patueq v. Omer Demontier, \$24.
J. L. S. Gagnon v. A. F. Vale, \$69.
Equitable Fire Ins. Co. v. Mlle R. McCaffrey, \$32.
J. Provost v. Davil Isabelle, \$25.
Demers & Martin v. Alex. Clement, \$10.
D. Suppel v. Uldéric Guindor, \$57.

G. A. McCall v. J. B. Sanscartier, \$39.
Mme A. Ritchall et vir v. W. Furlong, \$27.
Michelin Tire Co. v. P. Archambault, \$10.
Michelin Tire Co. v. H. Sauriol, \$20.
E. Poulin et al v. E. Sarazin, \$38.

JUGEMENTS EN COUR SUPE- RIEURE

R. Chenevert v. W. Gervais, Montréal, \$280.
A. Taschereau v. J. A. Lamoureux, Montréal, \$194.
J. O. Craig v. Succession Caroline Schofield, Montréal, \$340.
Couvrette, Sauriol, Ltd v. J. Simoneau, Montréal, \$423.
P. Deslauriers v. J. D. Logan, Montréal, \$120.
Hart & Adair Coal Co. v. Saint-Lawrence Pulp and Paper Co., Ltd., Montréal, \$1,130.
M. Marci v. Raoul Pigeon, Montréal, \$211.
L. Bélanger v. H. H. Cromwell, Westmount, \$110.
Adéorat Chauret v. E. O. Duchesneau, Montréal, \$800.
S. Smelanick v. Wasil Lenczack, Montréal, \$317.
Amédée Blais v. Ls. Paradis, Montréal, \$217.
Couvrette & Sauriol, Ltd v. Jos. Meloche, Montréal, \$261.
Banque Hochelaga v. J. Trudel, J. D. Martineau, J. B. A. Quintal, Réal Cloutier, Oscar Lalonde et V. Dufault, Montréal, \$956.
Wm. M. Birks et al v. E. J. Kelly et J. W. Clermont, Montréal, \$225.
H. W. Gerhardt v. Sam. Wigdor, Boris Wigdor, Jos. Wigdor et Globe Waist Mfg. Co., Montréal, \$432.
J. R. Duquette v. Ulysse Paquin, Montréal, \$124.
A. F. Gervais v. Beaudin frères, Alphons. Perras, veuve de Hon. Beaudin, Amédée Beaudin, G. H. Beaudin et J. E. Beaudin, Montréal, \$512.
Mme A. Juineau Faust v. J. C. Desjardins, Montréal, 1re classe.
W. McNally Co., Ltd v. Arthur Brunelle et Ludger Cté, Chambly Canton, \$140.
Réné Chenevert v. A. Paquette, Montréal, \$155.
Alfred Roy v. Trefflé Chaput, Montréal, \$221.
La Presse v. Gaudiose Descroiselles, Cie Impéer., Montréal, \$308.
A. Hébert v. Emmanus Laurin et J. Arthur Préville, Montréal, \$201.
Lamontagne, Ltd v. Chas. Cadieux, Saint-Pie de Bagot, \$186.

Charbonneau, Ltd. v. J. A. Galipeau, Farnham, \$107.
Mme E. L. Langelier v. Albert Grenier, Montréal, \$110.
K. & S. Can. Tires, Ltd. v. H. Sauriol, Montréal, \$126.
Duchesneau, Ltd v. A. D. Dubreuil, Sainte-Anne de Bellevue, \$116.
Ignaces Rugelis v. M. Tracey, Montréal, \$165.
Mont. Abattoirs, Ltd v. Ls. Leriche, Montréal, \$187.
Hy. Tucker v. Geo. Carpenter, Montréal, \$100.
Librairie Beauchemin, Ltd v. H. R. Richey, Montréal, \$100.
Duchesneau, Ltd v. D. Clermont, Montréal, \$139.
F. J. Bisailon v. Oscar Bourassa, Montréal, \$227.
J. R. Constantineau v. A. W. Hugman, Montréal, \$140.
La Presse v. Cie Liniment Martin, Théo. Martin, Geo. Martin et Léon Martin, Montréal, \$128.
Windsor Hotel Co. Ltd. v. M. F. Hicks, Montréal, \$178.
Dom. Lithographing Co. v. Cie Française d'Importation, Montréal, \$120.
Fernand Giard v. Gen. E. W. Wilson, Montréal, 1re classe.
Jas. P. Riley v. Gen. E. W. Wilson, Montréal, 1re classe.
Kearney Bros., Ltd. v. C. B. Hugman, Montréal, \$405.
Lalonde & Desroches, Ltd v. Léo. Lafond Montréal \$357.
Nat. Breweries, Ltd v. Manetti & Sons Ltd., C. C. Costo, P. C. Costo et Michael Manetti, Montréal, \$1,578.
Sol. Kerner v. A. Silverman, Montréal, \$109.
Z. Robillard v. Duncan Monette, Montréal, \$3,745.
Northern Fire Mfg. Co., Ltd. v. Maurice, Ltd., Montréal, \$500.
P. E. Bourret v. Armand Robi, Montréal, \$138.
Jos. Fortier v. R. A. Paquin, Montréal, \$336.
M. J. O'Brien v. N. Sperber, Montréal, \$180.
West Taylor Bickle Co., Ltd v. Ls. Winnikof, Sam. Winnikof et Winnikof Bros., Montréal, \$146.
J. W. Wilson v. A. F. Fowler, Montréal, \$399.
J. B. DeSève v. Enfants mineurs de Berthe Laurencelle et Mme J. Fidèle Barbeau, Montréal, 1re classe.
Succession J. A. Villeneuve v. Chas. Hibbert, Richey, Montréal, \$100.
Geo. H. Labbé, v. Donat Demers, Hudson et Beloeil Sta., \$207.
Schachter & Hendelmans v. Delphis Ladouceur, Montréal, \$234.
Credit Canada, Ltd v. L. E. Waterman, & Co., Ltd., Montréal, \$1,629.

Banque d'Acadie.
 Banque Nationale.
 Banque Molson.
 Banque Provinciale.
 Banque d'Epargne.
 Garand, Terroux & Co.
Sas
 Chipman Holton Knitting Co.
Beurre de Peanut
 Wm. Clark, Ltd.
Bière et Porter
 Molsons Breweries.
 National Breweries.
Bocaux pour Conserves
 Dominion Glass Co.
Biscuits, Coniseries
 Charbonneau, Limitee.
 Montreal Biscuit Co.
 McCormick Biscuits.
Boîtes en fer blanc lithogra-
phié.
 J. N. Warmington & Co.
Borax
 B. & S. Thompson & Co., Ltd.
Bouchons
 S. H. Ewing & Sons.
Bourrures et colliers
 American Pad & Textile Co.
Cacao
 Walter Baker Co.
 Borden Milk Co.
Cachets de plomb
 J. N. Warmington & Co.
Café condensé
 Borden Milk Co.
Cadres et moulures
 La Cie Wisintainer & Fils.
Caisse Enregistreuse
 McCaskey System.
 National Cash Register Co.
Capsules pour bouteilles
 Anchor Cap & Closure Corp.
"Catsup"
 Wm. Clark, Ltd.
 Heinz Co.
Casquettes
 Cooper Cap Co.
Chapeaux pour hommes
 Dubrule Mfg. Co.
Charbon
 Geo. Hall Coal Co.
Chaudrons
 Manufacture Jas. Smart.

Handy Collection Ass'n.
Collets (faux-cols)
 Cluett, Peabody & Co.
Comptables
 Benoit & DeGrosbois.
 L. A. Caron.
 Gagnon & L'Heureux.
 Gonthier & Midgley.
 E. St-Amour.
Confitures
 Dominion Cannerns, Ltd.
 Wagstaffe Limited.
Conserves de viande
 Wm. Clark, Ltd.
 Dominion Cannerns, Ltd.
Conserves de fruits
 Dominion Cannerns, Ltd.
Courroies d'emballage pour
boîtes
 J. N. Warmington & Co.
Eaux gazeuses
 Art. Brodeur.
Essences Culinaires
 Henri Jonas & Cie.
Epiceries en gros
 Hudon & Orsali.
 Hudon Hebert.
Ecrous
 Manufacture Jas. Smart.
Enseignes d'annonces
 J. N. Warmington & Co.
Essence culinaire
 Henri Jonas & Cie.
Farine
 Lake of the Woods Milling
 Co.
Farine préparée
 Brodie & Harvie.
Ferblanc
 A. C. Leslie & Co., Ltd.
 B. & S. H. Thompson & Co.,
 Ltd.
Ferronnerie, etc.
 Aug. Couillard.
 Birkett & Son.
 Frothingham, Workman.
 L. H. Hebert & Cie.
 Lewis Bros.
Fers à repasser
 Manufacture Jas. Smart.
Fèves au lard
 Wm. Clark, Ltd.
 Dominion Cannerns, Ltd.

Hotel Victoria.
Huile de foie de morue
 La Cie J. L. Mathieu.
Huile de pétrole
 Imperial Oil Co.
"Kiddie Kar"
 La Cie Wisintainer & Fils.
Lait condensé
 Borden Milk Co.
Lait en poudre
 Canadian Milk Products Co.
Lampes Electriques
 Churton & Taylor.
Langue marinée
 Wm. Clark, Ltd.
Levure (Yeast)
 E. W. Gillett & Co.
Limes
 Nicholson File Co.
Moulin à laver
 Maxwells, Ltd.
Marmalade
 Dominion Cannerns, Ltd.
 Wagstaffe Ltd.
Marteaux
 Manufacture Jas. Smart.
Métaux en lingots
 Leslie & Co.
 B. & S. H. Thompson & Co.,
 Ltd.
Meubles
 Canadian Rattan Chair.
 Victoriaville Furniture Co.
Mince meat (viande hachée)
 Wm. Clark, Ltd.
Monuments, etc.
 J. Brunet.
Nourritures pour enfants
 Borden Milk Co.
Papeterie
 Beveridge Paper.
 Jos. Fortier.
 J. B. Rolland & Fils.
Papier
 Beveridge Paper.
Papier à mouches
 Tanglefoot.
Papier-toilette
 Beveridge Paper.
 The E. B. Eddy & Co.
Pattes de cochons
 Wm. Clark, Ltd.

Sardines
 Connors Bros.
 D. Hatton.
Saucisse
 Dionne Sausage Co.
Saumon fumé
 D. Hatton & Co.
Savons
 The N. K. Fairbanks & Co.
Scies
 Disston, Henry & Sons, Inc.
 Simonds Canada Saw.
Seaux
 The E. B. Eddy & Co.
Sirup de blé-d'Inde
 Canada Starch Co.
Sirup de fruits
 Dominion Cannerns Ltd.
Sirup pour le rhume
 La Cie J. L. Mathieu.
Soda à laver
 Church & Dwight.
Soda à pâte
 Church & Dwight.
Soupe en boîte
 Wm. Clark, Ltd.
Sucre
 St. Lawrence Sugar Ref. Co.
Tabac à chiquer
 The Imp. Tobacco Co.
Tabac à priser
 The Imp. Tobacco Co.
Tabac à fumer en palette
 The Imp. Tobacco Co.
Thé
 Furuya & Nichimura.
Toitures
 A. McArthur & Co., Ltd.
Tôle d'acier
 Leslie.
 Nova Scotia Steel Co.
Tondeuses à Gazon
 Canadian Foundries and For-
 gings.
 Maxwells, Limited.
Tuyaux de poêle
 Manufacture Jas. Smart.
Volailles
 P. Poulin & Cie.
Whiskey
 Jos. Seagram.

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
 IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres
 à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Po. les de toutes sortes
 Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S. Ag. ble, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
 et fait bénéficier ses clients de cette économie.
 Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L.-A. CARON, Téléphone Bell
 MAIN 3570
 Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
 48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501
 120 St Jacques MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
 QUEBEC
 L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
 Pla. Américan. Taux, à partir de \$2.00

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
 48 rue Notre-Dame-Ouest Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
 230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites
 Commissaire pour Québec
 Edifice Banque de Québec
 No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Main 3235.
 Chambres 713-714.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS
 (CHARTERED ACCOUNTANTS)
 Chambres 315, 316, 317, Edifice
 Banque de Québec
 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Bell Main 4912.
 P.-A. GAGNON, C.A.
 J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Vient de Paraître
ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES

— 52e Année —

Publié par la
 COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
 & FILS,

MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, œuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Chapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c. — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
 1517 Papineau 154 Marquette

**Volaille Vivante, Oeufs Frais
 Pondus et Plume**

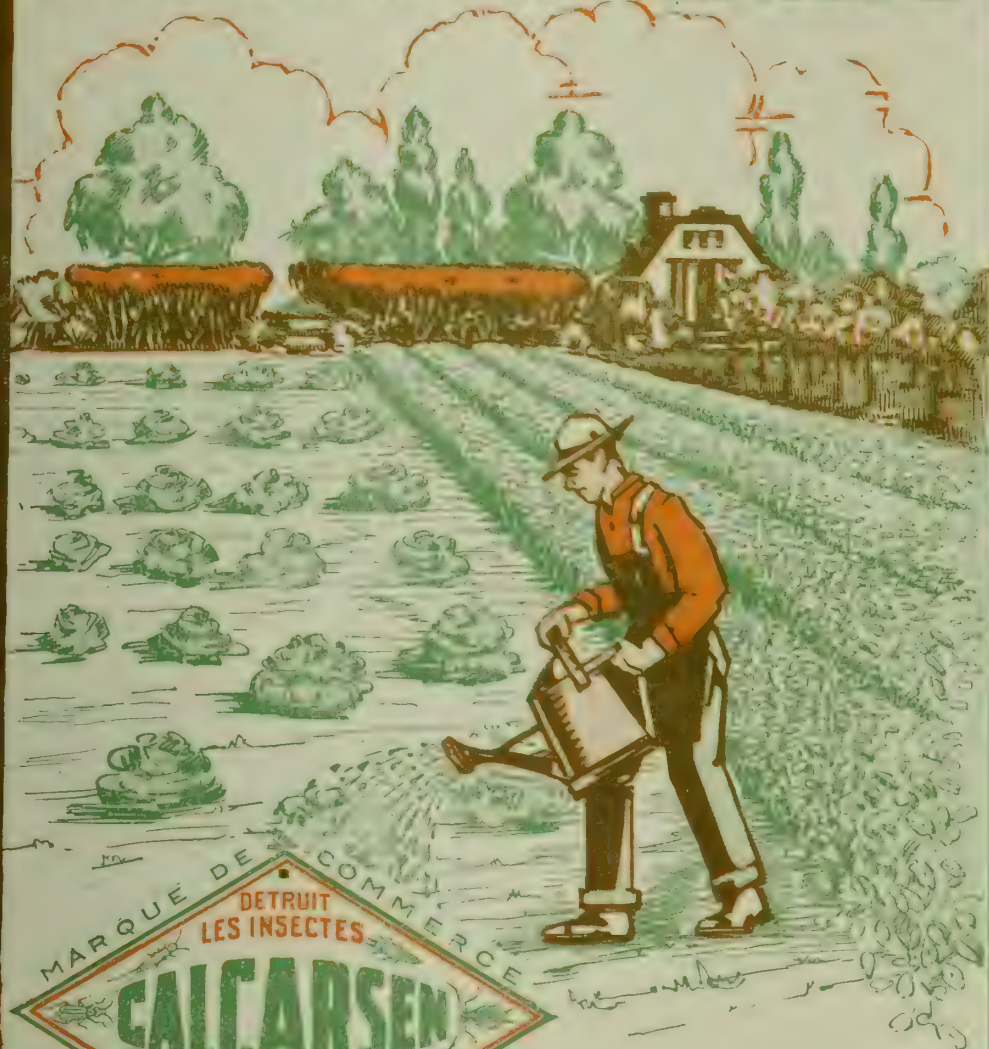
Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
 Demandez les prix par lettre.

Protégez Vos JARDINS ET VERGERS



2742-44 RUE CLARKE
MONTREAL

Le "CALCARSEN" remplace le vert de Paris, mais coûte trois fois moins. C'est le plus efficace des destructeurs d'insectes connus. "CALCARSEN" est un fongicide et un insecticide à la fois.

Distributeurs pour la Province de Québec:

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE.
LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,
HUDON & ORSALI, LIMITEE,
COUVRETTE, SAURIOL, LTEE.
MONTREAL.

NAZAIRE TURCOTTE & CIE,
QUEBEC.

A. CARRIER & FILS.
LEVIS, P.Q.

Ou écrire directement à: "CALCARSEN" 2742-44 rue Clarke, Montréal. Tél. Rockland 3162

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus
pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte



“3 LEADERS”

ALES

Wm. DOW

STOUTS

ET

Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au “Département des commandes par la poste”, 38 Square Chaboillez, Montréal.

PRIX COURANT



en 1887

MONTREAL, vendredi 10 mai 1918

Vol. XXXI—No 19

Ne jetez pas votre coeur dans la balance pour donner le bon poids

*C'est cette manière de faire qui conduit à la faillite.
Votre stock a trop de valeur en temps de guerre pour le donner pour rien.*



Combien ce cœur peut-il jeter de fois son poids dans la balance avant qu'il soit brisé par la faillite.

Mais il arrive souvent que beaucoup de marchands plutôt que d'être "injustes" envers les clients, sont injustes envers eux-mêmes et font pencher la balance en faveur de leurs clients, d'un ou 1/2 once, chaque fois qu'ils pèsent de la marchandise.

Sans doute, il est bien d'avoir bon coeur, mais, si vous jetez votre coeur dans les balances, chaque fois que vous pesez quelque chose, vous perdrez tôt ou tard votre équilibre commercial.

Le principe du commerce aujourd'hui est de donner le poids exact et de faire payer pour ce poids, et cela se fait parla

Balance Automatique Dayton

Aussi sûrement que vous donnez crédit pour poids en moins, vous devez obtenir le paiement exact pour fractions de poids en trop. Cela ne représente probablement qu'un centin chaque fois, mais ce centin, sur une moyenne de cent clients par jour, signifie trois cents dollars qui s'échappent chaque année de vos profits nets.

La balance qui vous permettra de déterminer le prix et le poids instantanément et automatiquement, est la Balance Calculatrice Dayton.

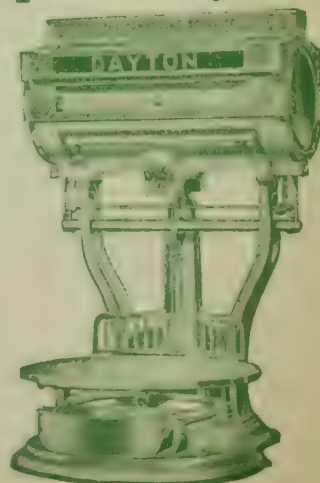
Demandez-nous AUJOURD'HUI nos dernières brochures.

Dayton Computing Scales

Avenues Royce et Campbell, TORONTO, ONT.

Bureau des Ventes à Montréal: 58 Rue Notre-Dame Est.

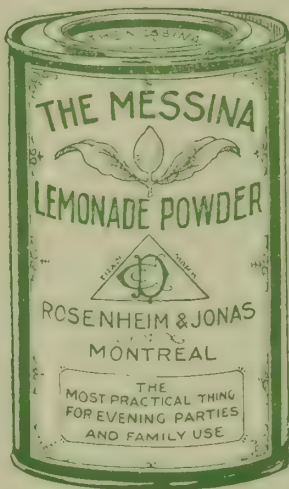
La International Business Machine Co., Limited, Toronto, Frank E. Mutton, Vice-Président et Gérant Général, manufacturiers des Balances Dayton, des Enregistreurs de Temps "International" et des Machines électriques à tabler de Hollerith.



Approvisionnez-vous maintenant

des articles de Jonas qui seront en grande demande pendant toute la belle saison et dont la vente vous donnera de beaux bénéfices. Parmi ces articles il faut mentionner les suivants:

LA SAUCE WORCESTERSHIRE PERFECTION DE JONAS



sans égale pour aiguïser l'appétit en relevant le goût des soupes, viandes, poissons, salades, etc.

LA POUDRE MESSINA

la meilleure qui existe pour faire la Limonade et dont la marque de fabrique depuis longtemps célèbre a été obtenue en 1874 par Rosenheim et Jonas.

Les Essences Culinaires de Jonas

dont il existe une très nombreuse variété et qui jouissent d'une grande faveur auprès de toutes les ménagères, en toute saison.

Le Vernis Militaire de Jonas

Ce vernis a fait ses preuves depuis longtemps et jouit d'une excellente réputation bien méritée. Il donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager.



HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL



LE "O.K." de l'approbation publique est étampé sans erreur possible, sur la

Marmelade d'Oranges d'Aylmer

Les gens connaissent la valeur de la réputation de qualité d'Aylmer: Ils savent que le mot Aylmer sur l'étiquette est une certitude d'excellence, une garantie de qualité complètement sans égale.

La Marmelade d'Oranges d'Aylmer

est une ligne que vous pouvez montrer dans vos étalages de comptoirs et sur vos rayons, confiants que chaque vente, réhaussera votre réputation vis-à-vis de tous ceux qui sont particuliers sur la qualité.

DOMINION CANNERS, LIMITED

HAMILTON, CANADA

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.



BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.80

Paquets de 6 livres5.50

Superb, paquets de 3 livres2.70

Paquets de 6 livres5.30

Crescent, paquets de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres. 1.75

— — — 3 livres. —

— — — 6 livres. —

Griddle Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre. —

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED, Montréal.

Conserves La douz.

Corned Beef Compressé $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé1s. 4.45

Corned Beef Compressé2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé14s. 80.00

Roast $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast1s. 4.45

Roast2s. 9.00

Roast6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.45

Boeuf bouilli2s. 9.00

Boeuf bouilli6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz. 1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres.2.00



— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os1s. 4.95

Pieds de cochons sans os2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en verre1s. 3.45

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a

CHURCH & DWIGHT

Manufacturiers

MONTREAL

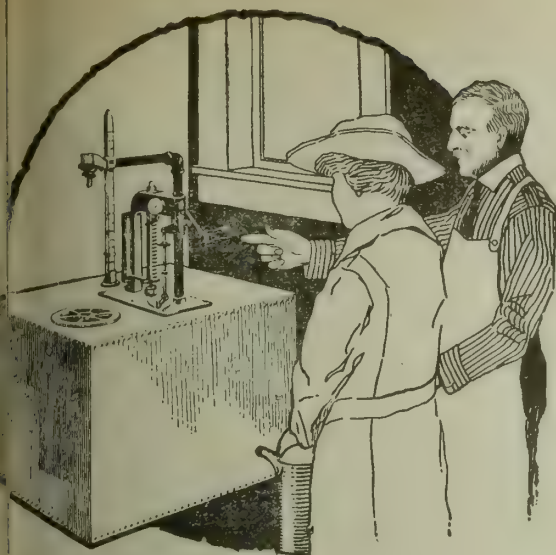


CASCO $2\frac{3}{8}$ CLYDE $2\frac{1}{8}$

FAUX-COLS ARROW

Donnant une élégante apparence demimilitaire. S'ajustant bien et possédant un ample espace pour le noeud de la cravate.

CLUETT, PEABODY & CO., INC. Fabricants, MONTREAL



Montrez avec Orgueil votre Magasin à Huile

Comparez le magasin à huile pauvre et sentant mauvais avec le magasin muni du Système Bowser pour l'emmagasinage de l'huile où tout est propreté et ordre; c'est un endroit où vous aimez aller et où vous ne craignez pas d'introduire vos clients.

Avec le Bowser, le magasin à huile n'est plus un endroit à éviter; les ventes d'huile augmentent et les besoins de vos clients sont rencontrés rapidement et avec exactitude.

Le Bowser conserve l'huile en condition parfaite; il verse exactement un gallon, un demi-gallon ou un quart de gallon d'un seul coup, directement dans le récipient du client. Pas de renversement à côté, pas d'égouttage, d'éclaboussure ou de perte. Il est construit pour toute capacité.

Systèmes

BOWSER
ESTABLISHED 1895

**pour l'emmagasinage
de l'Huile et de
la Gazoline**

S. F. BOWSER & CO., Inc.

TORONTO (ONT.)

et 507 BATISSE CORISTINE, MONTREAL (P.Q.)

BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS
PARTOUT



La loi vous oblige à étamper sur tous vos produits alimentaires, le No. de votre licence obtenue de la Commission Canadienne des vivres.

Nous pouvons vous fournir l'étampe en caoutchouc, comme dessin ci-dessus, avec le No. de votre licence, pour \$1.50.

ADRESSEZ-VOUS POUR CELA AU

“Prix Courant”

80 rue St. Denis.

Montréal

Fèves Cuites au Four

DE

HEINZ

une des 57 Variétés

LES Fèves Rôties de Heinz sont réellement cuites au four, et non pas seulement bouillies et passées à la vapeur; elles sont saines, farineuses et nourrissantes. Elles répondent à la demande de vos clients pour un aliment économique, approprié qui donne la plus grande valeur nutritive pour la moindre dépense de temps et d'argent. Et leur réputation de qualité est déjà connue de votre commerce par des années de publicité.

H. J. Heinz Company

Cuisines Canadiennes: Leamington (Canada)

Entrepôts: Montréal et Toronto

Fournisseurs du Gouvernement de Sa Majesté

— en verre	1/2s. 2.75
— en verre	1/4s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	1/2s. 1.95
Jambon et pâté de veau	1/4s. 1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau gibier	1/4s. 0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier	1/4s. 1.40
— de verre, poulet, jambon, langue,	1/4s. 2.35
Langues	1/2s. 1s.
— de boeuf, boîtes en fer-blanc	1/2s. 3.75
—	1s. 7.50
—	1 1/2s. 12.00
—	2s. 15.50
— en pots de verre	
— de boeuf pots de verre,	size 1 1/2 14.00
—	2s. 17.00
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement	



Mince Meat	1s. 3.25
Mince Meat	2s. 4.95
Mince Meat	5s. 13.50

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Mince meat.—	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — 1/4 — 2	1.45
Beurre de Peanut, 24 " — 1/2 — 2	1.95
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.45
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.27
Seaux 12 livres	0.28
Seaux 5 livres	0.30
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	12.00
Pork & Beans, Tomato, 1 1/2	1.90
Pork & Beans, plain, 1 1/2	1.85
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	1/4s. 1.95
Hachis de Corned Beef	1s. 3.45
Hachis de Corned Beef	2s. 5.45
Beefsteak et oignons	1/4s. 2.90
Beefsteak et oignons	1s. 4.45
Beefsteak et oignons	2s. 8.45
Saucisse de Cambridge	1s. 4.45
Saucisses de Cambridge	2s. 8.45
Pieds de cochons sans os	1/4s. 2.90

Prix sujets à changements sans avis
Commandes prises par les agents sujettes à acceptation de La Maison (Produits du Canada).—

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse.	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50

M. l'Epicier

Donnez-vous pleine valeur à votre clientèle, lorsqu'elle achète un pot de confiture ou de gelée, de marmelade ou de pickles, ou bien lui donnez-vous un pot avec couvercle disjoint et un contenu gâté?

En insistant pour que tous vos récipients de verre soient scellés avec des Capsules Anchor, vous ajoutez à votre propre réputation, en donnant à votre clientèle satisfaction parfaite.

Les produits alimentaires convenablement mis en conserves dans un bocal de verre scellé avec une Capsule Anchor hermétique, gardent leur pleine saveur indéfiniment et il n'est pas nécessaire de faire des prix spéciaux pour liquider votre stock. L'apparence attrayante de l'emballage plaira immédiatement à votre cliente et c'est à vous à lui fournir ce qu'elle sait être le meilleur.

Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN

ET L'ALBERTA

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERs SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERs EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Epicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

WINNIPEG & WESTERN GROCER,
320, Immeuble McIntyre,
WINNIPEG

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes "Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2½ lbs. 8.30
½ doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. à la
1 doz. de 12 oz. cse
1 doz. de 16 oz. 9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de

la Poudre à Pâte "Magic".

Vient de Paraître

ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES

— 52e Année —

Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,
MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devanciers, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, œuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Chapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gaurneau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Pla Américan. Taux, à partir de \$2.00



LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse

4 doz. à la caisse 5.45

3 caisses 5.35

5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magic"

la caisse

No. 1 caisse 60 pa-

quets de 1 lb. . . 3.95

5 caisses 3.90

No. 5, caisse de 100

paquets de 10 oz. . 4.35

5 caisses 4.25

Bicarbonate de Soude

supérieur de "Gillett"

Caque de 100 livres,

par caque 4.90

Barils de 400 livres, par baril . . 13.90

Crème de Tartre

"Gillett"

¼ lb. paquets. papier. La doz.

(4 doz. à la caisse) 2.80

½ lb. paquets de papier

(4 doz. à la caisse) 5.45

½ lb. Caisnes avec cou-

vercle vissé.

(4 doz. à la caisse) 6.00

Par Caisse

2 doz paquets. ½ lb.

4 doz. paquets. ¼ lb.

Assortis, 22.15

5 lbs. canistres carrées (½ douz. la lb.

dans la caisse) 0.95

10 lbs. caisses en bois 0.89

25 lbs. seaux en bois 0.89

100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84

360 lbs. en barillets 0.83

Nouveaux prix du Soda Caustique de
Gillett:

Franco
dans Qué-
et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. . . . 0.12

Seaux en bois, 50 liv. . . . 0.11½

Caisnes en bois, 50 liv. . . . 0.10½

Canistres 5 livres 0.15

Canistres 10 livres 0.13½

Barils en fer, 100 livres . . . 0.10½

Barils 400 livres 0.10½

THE CANADA STARCH CO., LTD.

Manufacturier des Marques

Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv

Canada Laundry Starch (caisse

de 40 livres) 0.09½

— White Gloss (caisse de 40 li-

vres, paquets de 1 livre . . . 0.10

Empois No. 1, Blanc ou Bleu,

(caisses de 48 liv.), boîtes en

carton de 3 livres 0.10½

Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1

(caisse de 100 livres) 0.10

Barils d'Empois Blanc No 1, (200

livres) 0.10

Edwardsburg Silver Gloss, pa-

quets chromo de 1 liv., (20 li-

vres) 0.11½

Empois Silver Gloss (48 liv.), en

bidons de 6 livres 0.13

— (36 liv.)

boîtes à coulisses de 6 livres . 0.13

Kegs Silver Gloss, gros cristaux

(100 livres) 0.11

Benson's Enamel (eau froide) (40

liv.), la caisse 3.25

Celluloid

Caisse contenant 45 boîtes en

carton, par caisse 4.50

Empois de cuisine.

W. T. Benson's & Co's. Celebrat-

et Prepared Corn (40 liv.) . . 0.11½

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable, Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701-9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typogra-

phie, relief et gaufrage, fabrication

de livres de comptabilité. Formules

de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS

(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 26

92 rue Notre-Dame-Est, Montréal

Téléphone Main 2617

L.-A. CARON, Téléphone Bell

MAIN 3570

Comptable licencié

Institut des Comptables et Au-

ditteurs de la Province du Québec

48, Notre-Dame-O., Montréal

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

Main 7080

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-

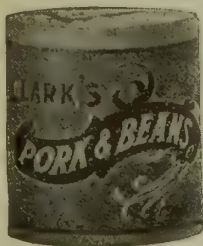
teurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques

MONTREAL.

Avec les sévères réglementations actuelles concernant les vivres et la demande faite de conserver certains aliments pour nos alliés, le choix d'un mets n'est pas toujours une chose facile.



En conseillant à vos clients de prendre un approvisionnement de

Fèves au Lard de Clark
vous résolvez cette difficulté. Elles sont

**Toujours prêtes
Toujours bien accueillies**

Les fèves sont de la meilleure qualité, la sauce en est délicieuse et la cuisson en est parfaite.

CE SONT POUR VOUS DES
PRODUCTEURS D'AFFAIRES.

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERS se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléphone. Main 436

**Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie**

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de confiance; toujours d'une qualité uniformément supérieure, de vente facile, constamment en demande, ce sont les modèles des articles de leur genre.

Ils Donnent Toujours

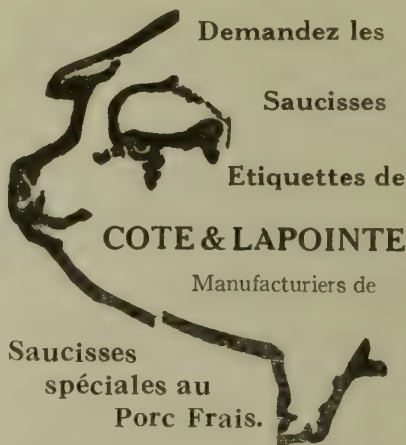
Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

Demandez toujours cette marque



COTE & LAPOINTE
Manufacturiers de
Saucisses
spéciales au
Porc Frais.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et Porc, Saucisse au Riz et Porc, Saucisse au Sauge, Saucissons de Boulogne et à l'Ail et jambon pressé.

Toujours les Meilleures.
Vendez-les et ayez des clients satisfaits

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINERALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Service régulier et glace pure

THE CITY ICE CO., LIMITED

Bureau principal:

280 ST-JACQUES

Téléphone Main 8605
" " 8606
" " 8607

**Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume**

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seulement.
Emballé comme suit:

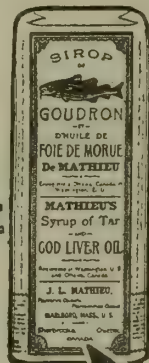
Caisse de 96
paquets de 5
cents . . . \$3.45

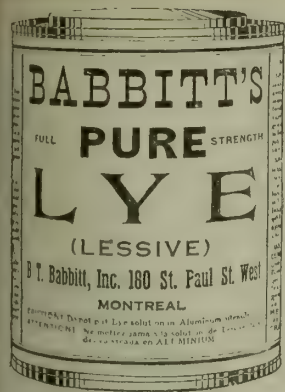
Caisse de 60 paquets de 1 livre. \$3.45
— 120 — de 1/2 livre. 3.65
— 30 — de 1 livre. .
et 60 paquets mélangés, 1/2 livre. 3.65

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.





Economie en temps de guerre LESSIVE PURE BABBITT pour faire le savon

Combinée avec des corps gras et des graisses de rebut, la Lessive Babbitt fait un excellent savon, à un coût dérisoire. Mode d'emploi sur chaque boîte.
La Lessive concentrée la plus forte et la plus pure dans un fer-blanc commode, à couvercle breveté—Rapporte à l'épicier un bénéfice intéressant.— Se vend \$4.50 la caisse de 4 douzaines.

Wm. H. DUNN Limited.

Dépositaires - Montréal

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

PRODUITS B. F. BABBITS

Nous cotons:

Poudre de savon 1776, caisse de 100 paquets	\$4.00
Nettoyeur Babbitt, caisse de 100 paquets	\$4.00
Nettoyeur Babbitt, ½ caisse de 50 paquets	\$2.00
Nettoyeur Babbitt, (Kosher), caisse de 50 paquets	\$2.00
Lessive Pure Babbitt, caisse de 4 douzaines	\$4.50
Port payé pour envois de 5 caisses ou plus, ne dépassant pas un fret de 25 cents les 100 livres.	

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

Macaroni "Bertrand"	La lb.	manquant
Vermicelle	—	—
Sphaghetti	—	—
Alphabets	—	—
Nouilles	—	—
Coquilles	—	—
Petites Pâtes	—	—
Extraits Culinaires "Jonas" La doz.		
1 oz. Plates Triple Concentré	1.00	
2 oz. — — —	1.90	
2 oz. Carrées — —	2.30	
4 oz. — — —	4.00	
8 oz. — — —	7.50	
16 oz. — — —	14.60	
2 oz. Rondes Quintessences	2.40	
2½ oz. — — —	2.74	
5 oz. — — —	4.64	
8 oz. — — —	8.00	
8 oz. Carrées Quintessences	8.00	
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00	
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00	

2 oz. Anchor Concentré	1.26
4 oz. — — —	2.16
8 oz. — — —	3.60
16 oz. — — —	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95
4 oz. — — —	1.75
8 oz. — — —	3.25
16 oz. — — —	5.75
2 oz. Plates Solubles	0.95
4 oz. — — —	1.75
8 oz. — — —	3.25
16 oz. — — —	5.75
1 oz. London	0.65
2 oz. — — —	0.95
Extraits à la livre, de	\$1.25 à \$4.00
— au gallon, de	\$8.00 à \$24.00
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.	

Vernis à chaussures. La douz.
Marque Froment, manquant.
Marque Jonas, manquant.
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau.
\$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.	
Pony	2 doz. à la caisse 15.00
Small	2 — — 12.00
Medium	2 — — 18.00
Large	2 — — manquant
Tumblers	2 — — manquant
Mugs	2 — — manquant
Nugget	2 — — manquant
Athenian	2 — — manquant
Gold Band Tu	2 — — manquant
No. 64 Jars	1 — — manquant
No. 65 Jars	1 — — 30.00
No. 66 Jars	1 — — 36.00
No. 67 Jars	1 — — manquant
No. 68 Jars	1 — — manquant
No. 69 Jars	1 — — manquant
Molasse Jugs	1 — — manquant
Jarres, ¼ gal.	1 — — manquant
Jarres, ½ gal.	1 — — manquant
Pts Perfect Seal, 1 doz. à	\$33.00 par grosse.

Qrts. Perfect Seal, 1 doz. à \$45.00 par grosse.

— — — ¼ livre, c-s 29
Poudre Limonade "Mesina" Jonas
Petites boîtes, 3 douzaines par caisse à \$15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$36.00 la grosse.
Sauce Worcestershire 15.00
"Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,

Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre	.045
— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre	.045
— — — ¼ livre, c-s 30 livres, la livre	.046
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre	.052
— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre	.052
— — — ¼ livre, c-s 29 livres, la livre	.053

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré	
Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre	.045
— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre	.045
— — — ¼ livre, c-s 29½ livres, la livre	.046
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre	.052




YEAST ROYAL CAKES

Epiciers : Tout détaillant qui encourage ses clients à cuire eux-mêmes leur pain leur rend un service même s'ils ne peuvent pas réaliser cela, et en même temps il augmente sa vente de farine. Le pain cuit à la maison avec la Levure Royale possède une puissance nutritive plus grande que celui fait avec tout autre, et c'est un moyen d'enrayer le haut coût de la vie en réduisant le montant des viandes dispendieuses nécessaires pour fournir la nourriture indispensable au corps. Il n'y a pas de substitut.

ROYAL YEAST CAKES



Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG MONTREAL



BLUE LABEL

BLUE LABEL



La qualité qui crée une satisfaction durable et qui ramène l'acheteur pour des achats de plus en plus considérables est la qualité qu'il est avantageux de vendre.

Nous vous offrons cette qualité qui renouvelle les ventes dans la nouvelle conserve de

Harengs Sours Marque Brunswick

Tout aliment marin mis en boîtes sous l'étiquette de la marque Brunswick est une ligne de qualité, mais nous recommandons spécialement ces Harengs Sours comme plaisant de façon exceptionnelle au client.

Faites-en l'essai. Ils sont mis en caisses de 4 douzaines de boîtes no 1. Envoyez-nous votre commande dès maintenant. Livraison rapide garantie.

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et
rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$3.00
Canada \$2.50 } PAR AN.
Etats-Unis \$3.00
Union postale, frs 20.00 }

LE PRIX COURANT

Circulation fusionnée

Le Journal des Marchands détail-
lants

Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 10 mai 1918

Vol. XXXI—No 19

LE CIGARE A 5 SOUS ET LA NOUVELLE TAXE

Comme nous l'avons déjà annoncé la semaine dernière, les cigares ont subi une hausse de taxe de \$3.00 à \$6.00 le 1,000 qui vient s'ajouter à la taxe primitive dont le cigare était déjà grevé.

Cette augmentation de taxe n'a pas manqué de causer un certain émoi dans le commerce de tabac au détail et les effets s'en sont déjà fait ressentir de façon fort désagréable.

Et d'abord, il est à remarquer que cette taxe affecte surtout le cigare à 5c qui se trouve proportionnellement beaucoup plus atteint par cette mesure que le cigare plus cher qui ne paye cette augmentation que suivant le nombre et non en proportion de sa valeur.

Parmi les cigares ainsi désavantagés par la taxation nouvelle, nous remarquons principalement: le Peg Top, l'Artiste, le Stonewall, le Grand Mother, le Lord Tennyson, qui sont tous des cigares bon marché pour lesquels le surplus de taxe est plus pesant que pour les cigares d'un prix plus élevé et d'une marge de profit plus considérable.

Devant l'annonce de cette taxation nouvelle, plusieurs manufacturiers de cigares à 5 sous ont cru bon de faire savoir au public, à grand renfort de publicité, que malgré cette taxe supplémentaire, leurs cigares continueraient à se vendre au prix précédent de 5 cents. La chose peut sembler étrange. Cette déclaration équivalait en somme à un aveu, de la part des manufacturiers que les produits vendus autrefois 5 cents n'avaient pas en réalité cette valeur marchande, puisque malgré le poids d'un impôt nouveau, relativement considérable, ils peuvent vendre au même prix leurs marques connues et répandues dans tout le Canada. Cette manière d'agir n'est pas, nous semble-t-il, pour affermir la confiance du public vis-à-vis de ces marques. Il est incontestable qu'il faut que ce supplément de taxe sur les cigares soit payé par quelqu'un et peut-être les manufacturiers ont-ils l'intention, en annonçant le maintien de leurs prix de 5c, de faire supporter le sur-

poids de la taxe au détaillant en réduisant sa marge de profit qui était déjà pourtant réduite à l'extrême limite. On voit dans quelle situation difficile et injuste se trouve ainsi placé le détaillant de cigares. Le public éduqué par l'annonce des journaux quotidiens exige le cigare à 5 sous comme par le passé, alors que le distributeur se trouve dans l'impossibilité matérielle de le lui fournir en faisant un profit raisonnable qui lui permette de gagner sa vie et de payer ses dépenses de magasin. Les marchands de cigares ne peuvent pas accepter pareilles conditions; ils ne sont pas en affaires uniquement pour faire la fortune des manufacturiers et se précipiter eux-mêmes, délibérément vers la ruine. Et puisque les circonstances leur dictent une augmentation des prix de détail, ils ne doivent pas hésiter à débiter l'ancien cigare à 5 sous, à 6 sous ou 7 sous, de façon à faire un profit raisonnable et cela en dépit de toute campagne publicitaire tendant à empêcher cette augmentation, on ne peut plus justifiable cependant. Nous avons là une occasion nouvelle de voir une coopération plus étroite s'établir entre le manufacturier, le marchand de gros et le détaillant, dans le domaine du cigare; espérons que ce rapprochement s'établira rapidement pour le plus grand bénéfice de tous et de chacun.

LA FERMETURE DE BONNE HEURE DES MAGASINS DE CAMPAGNE

A propos du mouvement signalé en faveur de la fermeture de bonne heure des magasins de campagne, nous avons reçu plusieurs lettres parmi lesquelles nous détachons la suivante qui résume d'ailleurs en quelques mots l'opinion généralement exprimée par les autres:

"Le Prix Courant",

No 80 rue Saint-Denis,

Montréal, Qué.

Monsieur le Rédacteur:—

J'ai pris connaissance dans votre numéro du Prix



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



courant, d'une lettre d'une de vos abonnés au sujet de la fermeture de bonne heure. Comme abonné à votre journal je collabore à son opinion. Même j'oserais mettre la fermeture à sept heures, pour la campagne. Pourquoi fermer plus tôt en campagne qu'à la ville? C'est que la plupart des marchands de campagne ont un petit morceau de terre à cultiver. En ces temps de disette et de culture intensive, nous profiterions des grandes soirées occasionnées par l'avance de l'heure pour augmenter la production. Cette suggestion mériterait d'être transmise au contrôleur des vivres ou au département de culture intensive.

Pour que la fermeture de bonne heure soit appliquée d'une manière efficace à la campagne, il faut absolument qu'elle soit appliquée par une loi du gouvernement.

Un abonné du "Prix Courant."

JUSQU'AU 1er JUIN POUR LES LICENCES

Comme nous l'avons annoncé à plusieurs reprises, tous les marchands de produits alimentaires devront être porteurs de licence de la Commission du Contrôle des vivres pour continuer leur commerce.

La date de l'obtention de cette licence avait d'abord été fixée au 1er mai, cependant, vu le grand nombre de demandes, la Commission du Contrôle des vivres a reculé jusqu'au 1er juin 1918 la limite pour la demande de permis de vente des vivres.

Les épiciers, bouchers, boulangers, marchands de farine et produits alimentaires, marchands de fruits et légumes, débitants de poisson au détail devraient donc se hâter de remplir cette formalité au cours du présent mois, s'ils ne veulent être en contravention avec la loi. Nous tenons à leur disposition des formules que nous leur enverrons gracieusement, sur demande.

CE QUE DIT UN MARCHAND DE QUINCAILLERIE

Nous nous sommes entretenus récemment avec un marchand d'un district prospère dont le sol se prête admirablement bien à la culture. Les résultats ont presque toujours été satisfaisants pour le cultivateur, nous disait-il, et comme il n'y a pas beaucoup besoin d'engrais, les fermiers ont pu cultiver une étendue plus considérable et les prix élevés des dernières années les ont rendu prospères et indépendants.

Il n'y avait pas de réservoir à gazoline dans cette localité et notre marchand en profita pour répondre à la demande pour ce produit.

Il est généralement admis que la marge de profits sur les ventes de gazoline est petite, cependant si l'on considère que notre interlocuteur débita six chars de gazoline l'an passé, on conçoit que ces ventes lui furent une excellente opportunité de vendre aux fermiers tous les autres articles de quincaillerie dont ils pouvaient avoir besoin.

En addition à un stock de fixtures électriques maintenu en bonne variété, et pour lequel une bonne vente est assurée, le marchand en question, ajoute graduellement à son stock, différents accessoires d'automobiles. Il les choisit de façon à ce qu'ils répondent aux besoins particuliers du district, et toutes les saisons, il en prend un stock bien varié, spécialement quand la demande est dans son plein. La place en question est très prospère depuis quelques années et les fermiers ont amélioré rapidement leurs conditions. L'automobile en est la preuve et la chose est particulièrement vraie

pour la population rurale. Il s'ensuit naturellement, qu'il y a une bonne demande pour les accessoires d'automobile dont l'approvisionnement est devenu une source de profits.

La pompe à gazoline placée devant le magasin et qui se voit de loin est une caractéristique attrayante du commerce spécial qui se fait dans le magasin et qui profite également au commerce régulier.

Notre marchand escompte qu'en 1918, il vendra 40 pour 100 de plus de bicyclettes qu'en 1917. Ceci indique qu'il y a cette année un renouveau de ce sport si favori autrefois.

J'aime à donner un bon service, nous disait notre homme, et pour ce qui est des marchandises qui me sont demandées et qui sont d'un caractère spécial, je les fait venir par express. Je ne fais pas toujours beaucoup de profits sur une vente de cette espèce, mais j'estime qu'à la longue, ce service rendu au client devient un bon placement et me paye en fin de compte. Les jouets sont aussi un stimulant commercial, et ils constituent, au moment de Noël une magnifique ligne de commerce. Il n'est pas nécessaire d'en tenir un gros stock, mais une bonne sélection peut être vendue avec profits et activer la vente des articles réguliers. L'exposition des jouets dans la vitrine parmi les autres articles courants peut être d'un très heureux effet.

LA VENTE DES MOULURES

La vente des moulures peut devenir pour les marchands une importante source de profits, s'ils veulent s'en donner la peine. Les travaux d'encadrement sont très aisés à exécuter, il suffit pour cela d'un peu d'attention et de patience. Quant au matériel on peut se le procurer à d'excellentes conditions comme les marchands pourront s'en rendre compte en consultant l'annonce de La Cie Wisintainer qui paraît dans une autre partie de ce journal. Au moment où chacun cherche à faire rendre au magasin le maximum de profits, il n'est pas sans intérêt de souligner cette ligne d'affaires, qui est à la portée de tous les marchands de quincaillerie.

UNE PUBLICATION DE L'AGENCE McKIM

Nous acceusons réception du "Canadian Newspaper Directory," édition de 1918, que vient de publier l'agence de publicité bien connue A. McKim, Limited.

Cette intéressante publication nous fait voir les progrès accomplis par la presse canadienne dont les publications de tous genres s'élèvent à 1,490, alors qu'en 1917 elles étaient de 1,381, soit une augmentation de 109. Depuis 27 ans que la compagnie McKim, la plus ancienne agence de publicité du Canada, édite le "Canadian Newspaper Directory", elle a vu naître la plupart des publications et elle peut donc parler en connaissance de cause, aussi son livre contient-il une foule de renseignements utiles et fort instructifs sur les publications et la publicité au Canada. On y trouve aussi une foule d'informations sur toutes les branches du commerce des chemins de fer, et autres transports, etc., et c'est un livre qui devrait se trouver sur tous bureaux d'hommes d'affaires. Le livre est d'une jolie toilette, bien relié et constitue un vademecum indispensable.

Nous félicitons l'agence McKim de ce travail important dont les services seront appréciés du public commercial et financier.

UN BUREAU DE COLLECTION RECOMMANDABLE

Les mauvaises dettes ou les dettes douteuses sont depuis longtemps une des plaies du commerce. Pour tenter de recouvrer de tels comptes, le marchand-détaillant est obligé de perdre bien du temps, de faire les frais d'un procès, de payer des avocats, etc. et souvent il n'obtient rien du tout de ses débiteurs insolvable. C'est pourquoi, l'emploi des services du bureau de collection s'impose à tous les marchands. Le tout est de savoir où s'adresser pour obtenir un service réel, car trop de gens peu scrupuleux ont jeté un certain discrédit sur cette profession cependant si utile.

Depuis environ dix-huit mois s'est établi au No 71A rue Saint-Jacques, sous le nom de Handy Collection Association, un bureau de recouvrement de comptes, dirigé par M. Jos. Mayer, ancien huissier de la Cour Supérieure, et qui, par ses méthodes honnêtes et soignées, s'est attiré une grosse clientèle de marchands qui ne tarissent pas d'éloges sur les résultats obtenus de cette source.

Ce bureau fonctionne sous un système de commission raisonnable et d'après de stricts principes d'affaires, ce qui fait que l'argent collecté est en tout temps à la disposition des clients.

L'activité et l'intérêt portés à l'entreprise par M. Mayer ne sont pas étrangers au succès de cette agence réputée.

M. Mayer fit ses débuts d'affaires dans le commerce de bois de sciage, chez M. T. Préfontaine, au service duquel il resta pendant trois ans; il passa ensuite cinq années à l'emploi de L. Villeneuve et Cie. Avant d'organiser le bureau actuel, M. Mayer tint une charge d'huissier pendant 16 ans, à Montréal. A présent, tous ses instants sont consacrés à la bonne marche de l'importante maison de collection de comptes qu'il dirige avec tant de tact, d'intelligence et d'habileté.

LES TOITURES EN METAL

Il existe une ligne de marchandises malheureusement trop négligée et qui, ajoutée d'une façon appropriée aux commerces de quincaillerie et de ferblanterie, pourrait, avec peu d'efforts, doubler les affaires de 75 pour cent des membres de ces commerces. Cette ligne de marchandises est la toiture en métal — plus particulièrement les bardeaux en tuiles métalliques. La faute de cette négligence est imputable peut-être aux manufacturiers, peut-être aux commerçants, mais dans tous les cas un peu de lumière sur le sujet ne saurait qu'améliorer cette situation.

Le commerce de la toiture du Canada a, pour ainsi dire été à peine encore effleuré par le métal. Ici et là, il y a des ferblantiers qui ont posé des toitures de métal et en ont fait une des choses principales de leur commerce et leurs villes portent l'évidence de cette heu-

reuse initiative. Mais, dans la majorité des cités, villes et villages, le commerce de toiture n'a été laissé au charpentier et à ses bardeaux inflammables en bois.

Les ferblantiers pourraient, en se mettant un peu au travail, faire de très gros profits en implantant dans leurs localités l'idée de la toiture en métal. Il se fait des bardeaux en métal de très jolis styles convenant aux constructions modernes, le tout est de se procurer ceux qui répondent aux besoins de la clientèle. En plaçant quelques gracieux modèles de bardeaux de métal en vitrine, vous verrez que beaucoup de gens se montreront intéressés et vous demanderont des explications à ce sujet. Avec un peu d'annonces et d'informations par lettre, vous ferez des affaires à coup sûr.

UN PRODUIT POUR COMBATTRE LES CHENILLES

Tout fait prévoir, et les entomologistes s'accordent à dire que nous aurons en 1918, un des plus graves fléaux de nos arbres d'ornement. Déjà, l'an dernier, les villes de Québec et de Montréal ont eu la visite de cet hôte importun: des milliers de peupliers, saules, vignes, etc., ont été complètement dévorés par une chenille aussi vorace que la chenille à tente de triste renommée. Tout le monde se souvient qu'en 1912 ces chenilles firent un massacre général de nos arbres feuilles: érables, peupliers, ormes, saules, etc. Cette année c'est une autre chenille qui se montrera en légions innombrables: la chenille à houppes blanches, ainsi nommée parce qu'elle porte sur le dos quatre touffes de poils blanchâtres. Elle augmente en nombre depuis 1914 et si nous ne prenons pas de précautions ses ravages seront presque irréparables.

Il est toutefois relativement facile de prévenir ces dégâts. Nous savons que les oeufs d'où sortiront les chenilles seront pondus par groupes sur les cocons collés aux écorces du tronc et des branches. La fumée, la poussière en changeant cependant la couleur; dans les villes surtout les cocons sont noirs ou gris sale.

Les villes, les associations, les particuliers ne devraient pas négliger de faire examiner tous les arbres d'en faire examiner les masses d'oeufs et de les faire brûler. Chaque masse détruite représente de 150 à 300 chenilles de moins l'été prochain. Si donc tout le monde s'en mêle, l'invasion ne sera plus à craindre, puisque la cause en sera disparue.

Les marchands ont là une occasion excellente de rendre ce service à leurs clients et de faire des profits en même temps. En recommandant 'Calcarsen' aux cultivateurs, ils écarteront le fléau des chenilles et auront droit à la reconnaissance de tous. Nous leur recommandons de lire à ce propos l'annonce qui figure à l'intérieur de la dernière couverture du présent numéro, et d'agir promptement avant que des dégâts aient affecté leur localité.



Tanglefoot



le destructeur de mouches nonvénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année

Les Règlements de la Commission du Contrôle des Vivres

LES QUANTITES DE FARINE PERMISES

1. Aucune personne ne devra détenir ni avoir en sa possession ou sous son contrôle, en aucun temps, de la farine faite en tout ou en partie de blé, en quantité plus que suffisante pour ses besoins ordinaires d'une période n'excédant pas quinze jours, excepté tel que ci-après pourvu:

- (a) Une personne vivant à plus de deux milles et à moins de cinq milles de distance de tout marchand ayant une licence de la Commission des vivres du Canada, pourra avoir en sa possession ou sous son contrôle de la farine faite en tout ou en partie de blé, en quantité ne dépassant pas ce qu'il lui faut pour ses besoins ordinaires d'une période n'excédant pas trente jours; une personne vivant à une distance plus grande que cinq milles et moindre que dix milles de tout marchand ayant une licence de la Commission des vivres du Canada, pourra avoir en sa possession ou sous son contrôle de la farine, faite en tout ou en partie de blé, en quantité ne dépassant pas ce qu'il lui faut pour ses besoins ordinaires d'une période n'excédant pas soixante jours; et une personne vivant à une distance de dix mille ou plus de tout tel vendeur, pourra avoir en sa possession ou sous son contrôle de la farine, faite en tout ou en partie de blé, en quantité ne dépassant pas ce qu'il lui faut pour ses besoins ordinaires d'une période n'excédant pas cent vingt jours.
- (b) Un marchand en gros ou un vendeur en détail ayant une licence de la Commission des vivres au Canada pourra avoir en sa possession ou sous son contrôle de la farine, faite en tout ou en partie de blé, en quantité ne dépassant pas ce qu'il lui faut pour les besoins ordinaires de son commerce d'une période n'excédant pas soixante jours.

2. Le paragraphe 1 de cet ordre ne s'appliquera pas aux meuniers ni aux boulangers et pâtisseries ayant une licence de la Commission des vivres du Canada.

3. (a) Le ou après le 1er mai 1918, aucune personne ne devra nourrir du bétail ou des volailles, ni permettre de nourrir du bétail ou des volailles avec du blé à farine ou ses sous-produits, à l'exception du son et du petit son; et aucune personne ne devra sciemment vendre de ce blé à farine pour des fins ainsi prohibées. Pourvu, toutefois, que lorsque le blé a été récolté avec d'autres grains et qu'il ne pourrait être séparé économiquement, ce mélange, à condition qu'il ne contienne pas plus de vingt-cinq pour cent de blé, peut être vendu ou acheté ou employé pour la nourriture des volailles.

4. Toute personne détenant ou ayant en sa possession ou sous son contrôle de la farine, faite en tout ou en partie de blé, en quantité plus grande que celle prescrite dans cet ordre, devra immédiatement retourner cette farine au meunier ou au vendeur de qui elle a été achetée, et ce meunier ou vendeur devra l'accepter si elle est en bonne condition, et la payer au prix d'achat ou au prix du marché à la date du vingt avril 1918, quel que soit le prix le plus bas; et si cette farine n'est pas rachetée, les faits et les circonstances devront être rapportés immédiatement à la Commission des vivres du Canada par le meunier ou le vendeur.

5. Pourvu, que tout vendeur de la farine susdite devra immédiatement faire rapport au Comité des meuniers, 178, rue Queen, Ottawa, sur la quantité de cette farine détenue, en sus de ses besoins pour soixante jours, et devra spécifier le nom du meunier qui a fabriqué cette farine, la marque de commerce, la date de l'achat, le nom du vendeur, le prix payé, et quels sont ses besoins pour les mois de mai, juin et juillet. Sur réception de ce renseignement, le Comité des meuniers devra notifier le meunier qui a fabriqué cette farine, et il sera du devoir de ce meunier d'acheter cette farine au prix payé par le marchand, ou au prix du cours à la date du 20 avril 1918, f.o.b. en gare du marchand, quel que soit le prix le plus bas, ou d'en disposer de la manière qui pourra être spécifiée par la Commission des vivres du Canada.

6. En sus des pénalités imposées contre la violation de cet ordre, tel que prévu, toute farine ci-après détenue ou achetée en excédant des montants prescrits dans les présentes, pourra être saisie après le 15^e jour de mai 1918, par la Commission des vivres du Canada, et toute farine ainsi saisie sera confisquée pour Sa Majesté, qui en disposera de la manière que la Commission des vivres décidera de temps en temps.

7. Toute personne violant aucune des dispositions de cet arrêté sera passible des pénalités mentionnées dans l'arrêté de Son Excellence le Gouverneur général en conseil en date du douzième jour de mars 1918, C. P. 597.

LES QUANTITES DE SUCRE PERMISES

1. Aucune personne ne devra détenir ni avoir en sa possession ou sous son contrôle en aucun temps, du sucre de canne en quantité plus que suffisante pour ses besoins ordinaires d'une période n'excédant pas quinze jours, excepté tel que ci-après pourvu.

- (a) Une personne vivant à plus de deux milles et à moins de cinq milles de distance de tout marchand ayant une licence de la Commission des vivres du Canada, pourra avoir en sa possession ou sous son contrôle du sucre de canne en qualité ne dépassant pas ce qu'il lui faut pour ses besoins ordinaires d'une période n'excédant pas trente jours; une personne vivant à plus de cinq milles et à moins de 10 milles de tout marchand ayant une licence de la Commission des vivres du Canada, pourra avoir en sa possession ou sous son contrôle, du sucre de canne en quantité ne dépassant pas ce qu'il lui faut pour ses besoins ordinaires d'une période n'excédant pas soixante jours; et une personne vivant à une distance de dix milles ou plus de tout tel vendeur, pourra avoir en sa possession ou sous son contrôle, du sucre de canne en quantité ne dépassant pas ce qu'il lui faut pour ses besoins ordinaires d'une période n'excédant pas cent-vingt jours.
- (b) Un fabricant détenant une licence de la Commission des vivres du Canada et employant du sucre de canne dans la fabrication de ses produits, et un marchand en gros ou un vendeur en détail, pourra avoir en sa possession ou sous son contrôle du sucre de canne en quantité ne dépassant pas les besoins ordinaires de son commerce pour une période n'excédant pas quarante-cinq jours.

2. Cet ordre ne s'appliquera pas aux fabricants de sucre de canne.

3. Toute personne détenant ou ayant en sa possession ou sous son contrôle, du sucre de canne en quantité plus forte que celle prescrite dans cet ordre devra immédiatement retourner ce sucre au marchand de qui il a été acheté, et ce marchand devra accepter ce sucre, s'il est en bonne condition, et le payer au prix d'achat ou au prix courant du marché, quel que soit le prix le plus bas; et si ce sucre n'est pas racheté, les faits et les circonstances devront être rapportés immédiatement à la Commission des vivres du Canada par le marchand.

4. En sus des pénalités édictées par la violation de cet ordre, tel que pourvu, tout sucre de canne ci-après détenu ou acheté en excédant des montants prescrits dans les présentes pourra être saisi après le quinzième jour de mai 1918, par la Commission des vivres du Canada, et tel sucre ainsi saisi sera confisqué pour Sa Majesté, qui pourra en disposer de la manière que la Commission décidera de temps en temps.

5. Toute personne violant aucune des dispositions de cet arrêté sera passible des pénalités mentionnées dans l'arrêté de Son Excellence le Gouverneur général en conseil en date du douzième jour de mars 1918, C. P. 597.

LES FABRICANTS DE PATISSERIES SOUS LICENCE

1. Le et après le premier jour de juin 1918, aucune personne ne fabriquera au Canada, pour y être vendus, de la crème à la glace, des bonbons, des gâteaux, des galettes, des biscuits, des pâtisseries, des sucreries, des pâtes gauffrées ou de la gomme à mâcher, sans avoir préalablement obtenu de la Commission des vivres du Canada, une licence, laquelle sera appelée "licence de confiseur"; il est pourvu, cependant, que les personnes détenant une licence de boulanger, en vertu de l'ordre no 16 de cette commission, ou une licence d'établissement où l'on sert à manger, en vertu de l'ordre no 25 de cette commission, seront dispensées de la licence de confiseur, en vertu de cet ordre.

2. Toutes les demandes de licences devront être selon la formule 11 ci-jointe,—

3. Toutes les licences prendront fin le trente-unième jour de mai de chaque année.

4. Nul porteur de licence ne détruira de nourriture ou de produits alimentaires, propres à la consommation des hommes, et ne permettra sciemment et volontairement le gaspillage ou la détérioration qu'il pourra empêcher dans l'emmagasiner ou

5. Nul porteur de licence n'achètera directement ou indirectement et sciemment, de produits alimentaires d'une personne obligée de se pourvoir d'une licence de la Commission des

vivres du Canada, et qui ne s'est pas pourvu de telle licence; défense aussi de lui vendre tous tels produits.

6. Tout porteur de licence devra placer sur tous en-têtes de lettres, contrats, commandes, acceptations de commandes, factures, listes de prix, cotes émises et annonces, les mots: "Licence de la Commission des vivres du Canada" suivis du numéro de la licence, et de l'indication du genre de licence en vertu de laquelle il exploite son industrie.

7. Les porteurs de licence peuvent être requis de faire rapport mensuellement, aussi souvent, en tel temps, et d'après telle formule que pourra le demander par écrit la Commission des vivres du Canada, spécifiant le stock en magasin, ou en cours de route sur commande du porteur de la licence, ainsi que tous autres renseignements qui peuvent être requis de temps en temps par la Commission des vivres du Canada.

8. Tout porteur de licence devra garder tels livres, factures, pièces justificatives et autres documents et inscriptions qui permettront à la Commission des vivres du Canada, ou à toute autre personne par elle autorisée, de vérifier les rapports ou déclarations que ledit porteur de licence est requis de faire à la Commission des vivres du Canada.

9. Tout porteur de licence devra placer en évidence dans son établissement le certificat de licence obtenu de la Commission des vivres du Canada, en vertu de cet ordre, de manière à ce qu'il soit bien à la vue du public.

10. Tout porteur de licence devra produire mensuellement un état assermenté désignant la quantité de sucre de canne employée pour la fabrication des bonbons. Le premier de ces états devra être produit le premier jour de juin 1918.

11. Les honoraires suivants seront imposés pour une licence en vertu dudit ordre:

Lorsque la valeur des marchandises vendues n'excède pas \$5,000.00 par année... ..\$2.00

Lorsque la valeur des marchandises vendues n'excède pas \$10,000 par année... ..5.00

Lorsque la valeur des marchandises vendues n'excède pas \$50,000.00 par année... ..10.00

Lorsque la valeur des marchandises vendues n'excède pas \$100,000.00 par année... ..20.00

Et \$10.00 pour chaque montant additionnel de \$50,000.00, ou fraction de ce montant, de la valeur des marchandises vendues.

12. Tout porteur de licence devra donner avis par écrit à la Commission des vivres du Canada, de tout changement d'adresse, ou de tout changement dans l'administration ou le contrôle, ou de tout changement dans le caractère du commerce sous licence, dans le cours des dix jours qui suivront tel ou tels changements ainsi faits.

NOUVEAUX REGLEMENTS CONCERNANT LA FABRICATION DES GATEAUX ET CONFISERIES

1. Le et après le 1er juin 1918, aucune personne en Canada ne devra employer dans la fabrication pour la vente de biscuits, gâteaux ou produits de pâtes sucrées plus de 80 pour cent de farine de blé type; pourvu, toutefois, que pas plus de 90 pour cent de farine de blé type soit employée dans la fabrication des biscotins.

2. Le et après le 1er mai 1918, aucune personne en Canada ne devra employer dans la fabrication de tous biscuits plus de 100 livres de sucre de canne et 40 livres de friture par 200 livres de farine et ses succédanés.

3. Le et après le 1er mai 1918, aucune personne en Canada ne devra employer dans la fabrication des gâteaux aux fruits, gâteaux à la livre, étagés, au vin, éponge, ou aucune autre variété de gâteaux désormais prohibée, plus de 100 livres de sucre de canne et 65 livres de friture par 200 livres de farine et ses succédanés.

4. Le et après le 1er mai 1918, aucune personne en Canada ne devra employer dans la fabrication de toutes pâtes sucrées plus de 25 livres de sucre de canne et 15 livres de friture par 200 livres de farine et ses succédanés.

5. Le et après le 1er juin 1918, aucun fabricant en Canada ne devra vendre ou offrir en vente aucun des produits mentionnés dans les sections 1, 2, 3 et 4 de cet ordre contenant plus de farine type, de sucre de canne ou friture que autorisés par lesdites sections.

6. Le et après le 1er mai 1918, aucune personne en Canada ne devra fabriquer pour la vente:

(a) Produits connus comme pâtisseries françaises ou feuilletées.

(b) Beignets ou pets de nonne.

(c) Biscuits ou gâteaux connus comme pain ou gâteaux gras écossais.

(d) Macarons aux amandes ou produits similaires contenant plus de 50 pour cent de sucre de canne.

(e) Pâte de guimauve contenant plus de 20 livres de sucre de canne par fournée de 60 livres.

(f) Gâteaux ou biscuits ayant à l'intérieur en tout ou en partie une couche de sucre de canne ou produit de sucre ou remplis de produits de sucre de canne ou de friture, exceptés les confitures, gelées et les fruits entiers ou mélangés.

7. Le et après le 1er juin 1918, aucun fabricant en Canada de tels produits mentionnés dans la section 6 de cet Ordre, ne devra vendre ou offrir en vente aucun de ces produits.

8. Le et après le 1er mai 1918, aucune personne en Canada ne devra employer dans la fabrication de la crème à la glace plus que 10 pour cent de graisse animale ou végétale ou plus que 6 livres de sucre de canne par 8 gallons de crème à la glace.

9. Le et après le 1er mai 1918, aucune personne en Canada ne devra employer la farine de blé dans la fabrication des bonbons.

10. Pour les fins de cet Ordre, le mot bonbons devra signifier tous produits solides de sucre comprenant les berlingots ou les caramels, soit purs ou alliés à des matières d'assaisonnement ou colorantes, et devra comprendre les crèmes au chocolat et tous produits au chocolat excepté le chocolat en morceaux.

11. Tout fabricant de bonbons devra sans délai produire à la Commission des vivres du Canada un état assermenté des quantités de sucre de canne et de farine de blé employées dans la fabrication des bonbons du 1er janvier 1917 au 31 décembre 1917—et la quantité de sucre de canne possédée le 1er mai 1918.

12. Durant la période s'étendant du 1er mai 1918 au 31 août 1918, les deux jours compris, aucun fabricant en Canada ne devra employer par mois pour la fabrication des bonbons plus de 50 pour cent de la quantité moyenne de sucre de canne utilisée par lui mensuellement durant l'année finissant le 31 décembre 1917.

ORDRE INTERDISANT CERTAINES PATISSERIES

1. Nulle personne en Canada ne devra faire pour consommation personnelle aucune pâtisserie française, gâteaux glacés ou biscuits, ou gâteaux avec glaçage de sucre de canne entre les lits ou à l'extérieur; et aucune personne ne devra employer en Canada du sucre de canne pour faire, pour consommation personnelle, ce qu'on nomme communément sucreries.

2. Toute personne violant aucune des dispositions de cet arrêté sera passible des pénalités mentionnées dans l'arrêté de Son Excellence le Gouverneur Général en Conseil, en date du douzième jour de mars 1918, C. P. 596.

UN AVIS DE J. N. WARMINTON & CO.

Bien que nous ayons eu quelque difficulté dans les envois de marchandises en métal telles que courroies de boîtes, en fer-blanc, crampons d'acier froid roulé, etc., nous avons pris les mesures voulues pour palier à ces inconvénients et nous augmentons de façon importante, notre stock de Montréal.

Nous avons averti aussi nos clients qu'il était de leur intérêt de porter à présent, attention à leurs besoins, pour se prémunir contre les conditions à prévoir.

Nous avons sorti quelques enseignes publicitaires très attrayantes en émail, en métal lithographié et en décalcomanie, ainsi que des articles de nouveauté et baquets, dos de calendrier en métal, etc., qui ont été bien accueillis par le commerce comme le prouve l'augmentation des ventes.

J. N. WARMINTON & CO.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été plus faible cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No. 3	0.92
Avoine d'alimentation No. 1	
	0.89
Avoine d'alimentation No. 2	
	0.86
Avoine blanche d'Ontario No. 3	
	0.93

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$10.95 le baril, en sacs. f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.05.

La demande pour farine de blé d'hiver était calme et les prix fermes de \$11.40 à \$11.50 le baril, en sacs, ex-magasin. Il s'est fait de bonnes affaires en farine de blé d'Inde, à \$13.00, le baril, en sacs.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre. 0.32	0.34
Beurre supérieur de crèmerie	
	0.42½ 0.43
Beurre fin de crèmerie	
	0.42 0.42½
Beurre supérieur de ferme	
	0.39 0.40
Beurre fin de ferme	
	0.37 0.38

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:

Fromage No. 1	0.23
Fromage No. 2	0.22½
Fromage No. 3	0.22

LES OEUFS

Nous cotons les prix de gros suivants:

Oeufs stock de choix	44c
Oeufs stock No. 1	42c
Oeufs stock no 2	38c

LES PRODUITS D'ÉRABLE

La demande a été calme pour les

produits d'érable, et le volume d'affaires a été restreint quoique le ton du marché soit ferme. Des ventes se sont faites en sirop d'érable, en barils de 15 à 20 gallons, à \$1.75 le gallon; en boîtes de cinq gallons, à \$1.80 le gallon; en boîtes d'un gallon, de \$1.90 à \$2. le gallon, et en boîtes de 8½ livres, à \$1.40.

Les affaires ont été calmes également en sucre d'érable et les prix du gros ont été de 21c à 22c la livre.

LES POMMES DE TERRE

Le ton du marché demeure ferme pour les pommes de terre. Des lots de chars de pommes de terre des Montagnes Vertes ont été cotés à \$1.45 le sac de 90 livres, en vrac; les rouges à \$1.45, y compris sacs, et les McIntyres, à \$1.35, ex-voie, tandis que, dans le gros, on cotait: Montagnes Vertes à \$1.70; rouges à \$1.60 et McIntyres, à \$1.50, le sac de 90 livres, ex-magasin.

LE PRIX DU SUCRE VA HAUSER

La rareté du sucre se fera encore sentir et les prix hausseront.

Les raisons de cette rareté et de cette cherté du sucre sont nombreuses. La première c'est que la commission royale britannique achète pratiquement toute la production que le Canada avait l'habitude de commander à Trinidad, dans les Iles Barbades et les Indes occidentales anglaises. Les raffineurs canadiens sont obligés de s'approvisionner à Saint-Domingue, au Pérou, au Vénézuéla et à Cuba, où ils ont à payer un impôt de 33 1/3 sous les cent livres de plus que dans les autres pays où il existait un tarif préférentiel.

La seconde raison c'est la cherté des moyens de transport. Cela coûte 25 sous par 100 livres de transporter le sucre à Saint-Jean ou à Halifax par bateau.

Les autres raisons sont l'augmentation du coût de la production du sucre et des tarifs d'échange qui en tout s'élèvent à 20 sous.

Si les épiciers vendent leur su-

cre 1 sous la livre lorsqu'ils payent \$8.95 le sac de 100 livres il est probable qu'ils augmenteront leur prix de 1 sou lorsqu'ils payeront \$9.75 au lieu de \$8.95.

Le Canada est à la discrétion des Etats-Unis pour son approvisionnement de sucre. Ceux-ci nous en donnent autant que les chemins de fer pourront en transporter mais on n'en sentira pas moins sa rareté. Les marchands l'admettent tout en déclarant qu'il y en aura assez pour tout le monde.

HONOLULU, 8. — Dans le but de remédier à la disette de sucre, l'Administration Fédérale du Sucre a pris des arrangements pour l'expédition aux raffineries de Vancouver de 25,000 tonnes de sucre de Hawaï.

Les prix sont comme suit:

Les 100 livres	
Atlantic Sugar Company, extra granulé	\$3.90
Acadia Sugar Refinery, extra granulé	
St. Lawrence Sugar Refinery	8.80
Canada Sugar Refinery	8.65
Dominion Sugar Co., Ltd., crystal granulé	8.80

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars de \$21.75 à \$22.00 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$29.50 à \$30 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.36	0.38
Jambons, 12 à 15 livres	0.34	0.35
Jambons poids lourds	0.32	0.33
Bacon pour Breakfast	0.40	0.42
Bacon de choix Windsor	0.44	0.45
Bacon Windsor désossé		0.46

DIVERS

Des hausses ont été notées dans les prix de certaines espèces de gommes à mâcher, le paquet de 5c se vendant en hausse de 3c sur l'ancien prix de 68c. Pour le paquet d'1c, certain marchand de gros a porté son prix à 72c. Les chandelles ont augmenté et elles se vendent par quart à 3c de plus à la livre, que les anciennes cotations.

Une ligne de lessive a monté de \$4.35 à \$5.00 la caisse. La moutarde en vrac, subit une hausse de 2c. Une certaine quantité d'huile d'olive française est disponible au prix haussé de \$5.50 le gallon.

LE SULPHURE EN BAISSSE — LE SUCRE BRUT EN HAUSSE

Le prix du sulphur est en déclin d'1 cent. Selon la quantité, les nouveaux prix sont de 5c à 6c la livre. Le sucre crystal brut de la Jamaïque est en hausse, à 8¼c la livre, ce qui représente une hausse de ¼c sur l'ancien prix.

LA CORDE

La corde Sisal est en hausse et pour coils et ½ coils les prix suivants sont demandés: ¼ pouce, 31c; ½ pouce, 30c, et ¾ pouce, 29½c. La hausse est d'environ 1c la livre.

La corde de coton est aussi plus ferme et le prix est, à présent, de 65c. Les lignes de coton sont en hausse, les prix étant les suivants: 30 pieds, \$2.20 la douzaine; 40 pieds, \$2.65; 48 pieds, \$2.30; 60 pieds, \$4.00; 72 pieds, \$4.80; et 100 pieds, \$6.60. Ces avances sont de 15c à 35c la douzaine.

LE MARCHÉ AUX BESTIAUX

Les offres au marché de l'est ont été importantes durant cette semaine, et ont eu pour résultat une activité exceptionnelle.

Le ton du marché a été ferme et les prix ont tant soit peu monté, spécialement en ce qui concerne les pores de choix.

Les cotations ont été par 100 livres comme suit:

Bouvillons, de \$9.50 à \$13, suivant les qualités.

Vaches, de \$8 à \$9.50.

Taureaux, de \$8 à \$10.50.

Viandes en conserves, de \$5.50 à \$8.

Veaux, de \$8 à \$13.

LE SON — LA MOULEE — L'AVOINE ROULEE

Le son se vend é \$35.00 et les "shorts" à \$40.00 la tonne, sacs compris.

La moulée pure se vend à \$75. la tonne, sacs compris.

La demande pour avoine roulée est limitée. Les qualités courantes se vendent à \$5.35 le sac de 90 livres en jute.

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend, No 2, à \$17.00, No. 3, à \$15.50, et mélangé de trèfle, de \$8.00 à \$10.00 la tonne ex-voie.

LE LARD AMERICAIN

Le lard américain est tombé de \$71.00 à \$69.00 le baril.

FRUITS ET LEGUMES

Il y a une très bonne demande pour les légumes. Dans beaucoup de cas l'avance de la saison a provoqué une tendance à des prix plus bas. Les pommes de terre sont moins chères. L'arrivée de plusieurs chars de tomates de La Floride a entraîné des prix plus bas. Le nouveau chou de la Floride est moins cher, à \$3.75 la crate. Le céleri de Floride a été réduit de 25c à 50c par crate. Les concombres sont à des prix plus avantageux et le surplus d'oignons a provoqué une tendance à la baisse, les sacs de 70 livres se vendant à \$1.00. Les prix des fruits sont élevés en général. Les nouvelles fraises sont abondantes et se vendent à 19c la boîte d'une chopine.

Nous cotons:—

Bananes, (grosses, fancy) le bunch	4.00	4.50
Oranges, Valence	5.00	5.75
Oranges, Californie.		
Navels	9.00	10.00
Oranges, Séville, amères		5.50
Grape fruit de Cuba	4.00	4.50
Grape fruit de Californie	5.00	6.00
Grape fruit de Floride	5.00	6.00
Citrons nouveaux de Messine, selon grossseur	5.50	8.50
Citrons de Californie, sans pépins		5.00
Ananas de Cuba, (grate)		5.00
Raisins, Malaga, moyens		10.00
Fraises Louisiane	0.19	0.22

Pommes

Fameuses	7.00	8.50
Baldwins	4.00	4.50
Russets	4.50	5.00
Pommes en boîtes		2.75
Poires, petits lots seulement	0.30	0.60
Choux, Montréal, par baril		1.75
Choux, Montréal, la douzaine	1.00	1.50
Choufleur Californie, (crate 2 doz.)	4.50	5.00
Céleri canadien, la douzaine	0.50	1.00
Concombres, Boston, la douzaine	2.00	2.50
Endives canadiennes		0.25
Oignons rouges, sacs de 100 livres		2.50
Oignons rouges, sacs de 70 livres		1.00
Pommes de terre, le sac	1.50	1.60
Carottes, le sac	0.75	1.00
Betteraves, sac de 60 livres		0.75
Laitue, curly, (3 doz.)		2.50
Champignons, la livre		0.75
Cranberries (C a p e Cod) la boîte		5.50
Cranberries, le gallon		0.90
Cresson canadien		0.30

ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—

"Clover Leaf" ½ liv. flats \$2.45
"Clover Leaf", 1 liv. flats 4.00
"Clover Leaf", 1 liv. talls,

caisses de 4 doz., la doz.... 3.75

Chums, 1 liv., talls 1.80

Pinks, 1 liv., talls 2.40

Cohoes, 1 liv., talls 2.65

Red Springs, 1 liv., talls . . . 2.70

Saumon de Gaspé, marque

Niobé, (caisses de 4 doz.),

la doz. 2.25

Sardines canadiennes, (caisse) 6.75 7.00

Sardines Norvégiennes, la

caisse de 100 "¼s" 20.00

Légumes en conserves

Tomates, 3s 2.67½ 2.75

Tomates, E.-U., 2s 2.12½

Tomates, 2½s, 2.50 2.60

Pois, standard 1.75

Pois, Early June 1.90

Fèves, golden wax 1.85 1.90

Fèves, Refugees 1.85 1.90

Blé-d'Inde, 2s, la doz. 2.35 2.40

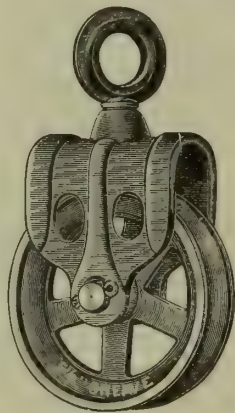
Epinards, E.-U., 3s, 3.00

Epinards, E.-U., gallons. . . 10.00

Blé-d'Inde (sur épis, can.

gall.), doz. 8.50

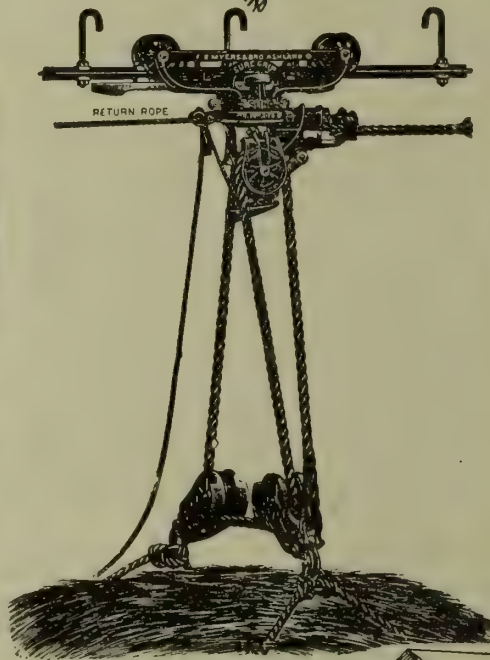
MAKE HAY MYERS' WAY



ARMATURE de FER;
ROUE en FER

**FIXTURES pour
FOIN**

**DECHARGEURS
POULIES**



ROUE en BOIS;
ARMATURE de FER

**LIENS de
PRESSION**

**RAILS
ELINGUES
FOURCHES**



Agents Exclusifs pour la Province de Québec

VÓYEZ NOTRE CATALOGUE No. 50 Pages 284 à 288

LEWIS BROS., LIMITED

-

MONTREAL

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES OUTILS DE MOISSON EN HAUSSE — LES COR-DAGES

Parmi les changements de la semaine, il faut noter les escomptes revisés pour les outils de moisson. Ils se vendent sur la base de 17½ pour 100 de la liste, le précédent escompte étant de 25 pour 100, ce qui représente une augmentation considérable.

Quelques-unes des lignes régulières de cordage ont enregistré des hausses. la corde de jute d'un diamètre de 5/8 pouce se vend à 20c; le prix précédent était de 18c la livre. La corde Belle se vendant autrefois à 19c est avancée à 21½c la livre. Le fil fin de jute à 14c, est, à présent, à 15c et les beaver halyards (blanc poli) qui étaient à 32c sont maintenant sur une base de 35c la livre.

LE PAPIER-SABLE — LES REGLES — LES CALKS A SABOTS

Des réductions avaient été faites dans les prix de certains papiers-sable en rouleaux il y a quelque temps, et à présent, cette réduction s'applique à toute la ligne. L'escompte, à présent, est de 10 p. 100 en avance sur la liste, alors qu'autrefois, c'était le prix de liste plus 15 pour 100.

Les calks à sabots de Neverslip ont subi une hausse et les prix de la liste suivante s'appliquent, sujets aux escomptes réguliers: 5-16 pouce, \$2.60; 3-8 pouce, \$2.60;

7-16 pouce, \$2.80; 1-2 pouce, \$2.80 et 9-16, \$3.00.

Certaines lignes de boxwood rules sont en hausse d'environ 5 pour 100.

ACCESSOIRES D'AUTO

Les nettoyeurs en feutre et les gaskets sont en hausse cette semaine. Les lots de 48 avec une liste précédente de 49c par set, sont haussés à 61c; les lots de 12, de 53 à 66c et les petits lots, de 57c à 70c. Les escomptes habituels s'appliquent à ces prix.

Le graphite lubrifiant est aussi en hausse, et cette hausse est d'environ 12 pour 100 sur les prix précédents. La même hausse s'applique au lubrifiant auto-gear mexicain.

Les weed chain jacks sont cotés à \$6.38 chaque, pour lots de douze, et à \$6.80 pour petits lots. Ceci représente une hausse de \$1.88 et \$2.00 respectivement sur les anciens prix. Les escomptes habituels s'appliquent.

LES POMPES DE PNEUS

Parmi les lignes d'accessoires d'auto qui ont enregistré des hausses pour cette semaine, il y a les pompes à pneus. Rose, qui, sur la nouvelle liste sont d'environ 25 pour 100 au-dessus des anciens prix.

Les nouvelles listes sont \$2.45 pour lots de 24; \$2.65 pour lots de 6, et \$2.83 pour plus petites

quantités. Les escomptes réguliers s'appliquent à ces prix.

Les countersinks de différentes grandeurs sont légèrement en hausse. Les fender braces sont en hausse d'environ 20 pour 100 dans les deux styles. Les Raybestos lined brakes, avec une liste ancienne de \$1.12 à la pièce et de \$1.03 par lots de 12, sont à présent sur une liste de \$1.22 et \$1.13 respectivement.

LES MASTICS

Les prix du mastic demeurent fermes. De bonnes affaires sont notées dans cette branche. Nous cotons:

Mastic Standard	Les 100 livres	
	5 1	moins
	tonnes	tonne
En vrac en baril	\$4.00	\$4.15 \$4.35
1/2 baril	\$4.15	\$4.30 \$4.50
100 liv.	\$4.85	\$5.00 \$5.20
25 liv.	\$4.85	\$5.00 \$5.20
12½ liv.	\$5.10	\$5.25 \$5.45
Boîtes 3 et 5 liv.	\$6.85	\$7.00 \$7.20
Boîtes 1 et 2 liv.	\$7.35	\$7.50 \$7.70
Masite à l'huile de lin pur,	\$2.00	
les 100 livres en-dessus des prix	ci-haut.	

Mastic Glazier—\$1.60 les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.

Conditions: 2% 15 jours, net à 60 jours.

LA THEREBENTHINE

Les prix qui sont en vigueur sont les suivants:

Le gallon Impérial	
1 à 4 barils	0.60 0.62½

"QUEEN'S HEAD"

Fer Galvanisé

L'étalon de qualité

JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

Bristol—Newport—Montréal

A. C. LESLIE & CO., Limited

Gérants de la Succursale Canadienne

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H BARNETT COMPANY,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

5 barils et plus . . 0.58 0.61½

LES PEINTURES EN HAUSSE

Les peintures mélangées ont subi une hausse qui prend effet immédiatement. Cette augmentation de prix est due au coût élevé de l'huile et autres matières premières qui, elles-mêmes dans certaines lignes subissent une augmentation de 15 cents le gallon.

LES PRODUITS DE PLOMB

Une des caractéristiques du marché de feronnerie de cette semaine est une nouvelle augmentation de la soudure. Cette augmentation est due à la situation difficile du fer-blanc.

La soudure garantie s'est élevée à 58 cents la livre, tandis que la soudure stricte était à 52c et la soudure commerciale à 48c.

Nous cotons:

Tuyaux de plomb, la livre . .	0.14
Tuyaux de dégagement, la livre	0.15
Trapes et coudes en plomb, la livre net liste	
Lead wool, la livre	0.12
Plomb en feuilles, 3 à 3½ livres, au pied carré, la livre	0.11½
Plomb en feuilles, 4 à 8 livres, au pied carré, la livre	0.11
Feuilles coupées, ¾c la livre, en plus, et feuilles coupées en mesures spéciales, 1c la livre en plus.	
Soudure garantie	0.58
Soudure stricte, la livre . .	0.52
Soudure commerciale, la livre	0.48
Soudure wiping, la livre . .	0.48
Soudure, en tige, (calibre 8) 40-60	0.54½
45-55	0.59¼

Zinc en feuilles, casks 0.26 0.30

Zinc en lots brisés... 0.28 0.32

CLOUS ET BROCHE

Les clous de broche sont fermes à \$5.25; les clous taillés à \$5.60 et la broche en acier mou se maintient encore au prix de base de \$6.25.

L'HUILE DE LIN EN BAISSSE

Le marché de l'huile de lin a marqué une faiblesse qui s'est traduite par une baisse nouvelle, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin Le gallon Impérial
Brute Bouillie

1 à 4 barils:—
\$1.82-\$1.86 \$1.84½-\$1.88½

LA GAZOLINE — LE PETROLE

La gazoline se vend à 34c le gallon; le pétrole Royalite à 19c, la Palacine et l'Electroline, à 22c le gallon.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.50 les 100 livres; lots d'une tonne, \$16.00 les 100 livres, et plus petites quantités, \$16.35 les 100 livres.

TOLES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:

Montréal.

Tôle Noire Les 100 livres

Calibre 10	\$8.75	\$9.00
Calibre 12	8.85	9.65
Calibre 14	8.80	9.00
Calibre 16	9.00	9.15
Calibre 22-24	9.40	9.60
Calibre 26	9.45	9.75
Calibre 28	0.00	9.90
Calibre 10¾ onces (Anglaises)	10.55	10.75
Tôle galvanisée.		
10¾ onces	\$10.00	
Calibre 28	9.65	
Calibre 26	9.25	
Calibre 22 et 24	9.05	
Calibre 20	8.85	
Calibre 18	8.85	
Calibre 16	8.70	

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:

Montréal.

Fer en barre commun, les 100 livres	\$4.55
Fer raffiné, les 100 livres	4.80
Fer pour fers à cheval, les 100 livres.	4.80
Fer de Norvège	12.00
Acier mou	5.05
Acier bandé	5.05
Acier sleigh shoe	5.05
Acier tiré	5.25
Acier Toe Calk, les 100 livres	5.95
Acier, outils de mine, la livre	0.17½
Acier pour outils Black Diamond	0.18
Acier à ressorts	6.50
Acier de machine fini fer	5.10
Acier Harrow tooth	5.20
Acier fondu Black Diamond	0.20 0.21

Pourquoi vous devriez vendre Les Huiles à Moteurs "Polarine"

VOTRE magasin est un medium aussi logique pour les fournitures d'automobiles qu'un garage ou qu'une maison d'accessoires. Les pneumatiques, les bougies, les parties détachées d'automobiles, les outils, la gazoline, les huiles lubrifiantes et les graisses sont une partie légitime de votre stock. S'il n'en était pas ainsi, on ne verrait pas chaque année des centaines de marchands de quincaillerie de plus, vendre avec profits des accessoires d'automobiles.

Un nouveau département qui vous paiera de bons profits

En prenant en stock Polarine, vous entrerez dans les rangs de la vaste armée des Marchands de Quincaillerie de tout le pays qui ont trouvé chez eux la base d'un nouveau département susceptible d'être productif tout le long de l'année. Les huiles à moteurs "Polarine" ont derrière elles la réputation de l'Imperial Oil Limited, qui est le "leader" reconnu de l'industrie de l'huile lubrifiante, au Canada.

L'augmentation des ventes prouve les mérites des huiles Polarine

La meilleure preuve de leur mérite est fournie par l'augmentation de leur vente et par l'usage étendu qui en est fait. Si leur mérite n'avait pas été établi, il n'y aurait pas des milliers de plus d'automobilistes qui décident, chaque année, que ce sont les Huiles à moteurs Polarine qui leur donnent la meilleure satisfaction pour leurs automobiles. Depuis 1914, l'augmentation annuelle moyenne, dans le nombre des automobiles au Canada, a été de 62%, mais aussi remarquable que cette augmentation a été, celle des ven-

tes de Polarine qui a été même encore plus considérable.

Une publicité intensive qui provoque une grosse demande

Une publicité continuelle et solide dans tout le Dominion, place les Huiles Polarine sous les yeux des automobilistes et crée chaque jour une plus grosse demande en leur faveur.



La vente de la Polarine amène plus de clients et des profits plus grands

Il y a pour vous de généreux escomptes. Vous pouvez écouler votre stock rapidement et réaliser sûrement vos profits.

En outre, en tenant en stock la Polarine pour laquelle il y a une si large demande, vous attirez à votre magasin une classe désirable de clientèle dont vous pouvez combler les besoins dans les autres lignes de quincaillerie. Vous stimulez ainsi votre commerce tout entier.

En récipients commodes à manier

La Polarine est fournie en deux sortes pour la lubrification des cylindres: La Polarine et la Polarine pesante. Il y a aussi des Huiles et Graisses Polarine pour la transmission efficace et la lubrification du différentiel. La Polarine est contenue dans des boîtes en fer-blanc scellées garnies de lithographies attrayantes, par demi gallon, gallon et quatre gallons. Elle est vendue aussi en tonneau d'acier de 12½ gallons, en demi-barils et barils.

IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES à MOTEURS et GRAISSES POLARINE

Vendeurs au Canada des huiles Gargoyle Mobiloils

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

MACHINERIE

DE

TOUTE DESCRIPTION

NOUVELLE ET RECONSTRUITE

Machines à sucre

Machines à mines

Machines pour fonderie

Machines pour briqueterie

Moulins à ciment

Broyeurs de roche

Appareils à distiller

Equipement d'usine de force motrice

Equipement d'atelier de machines

Equipement électrique

Equipement de chemin de fer

Equipement de bateaux à vapeur

Equipement agricole

Produits de fer et d'acier

Nos ingénieurs sont à votre service.

Adressez-nous vos demandes de renseignements.

*Nous sommes en mesure de vous économiser
de l'argent.*



York Mercantile Co., Inc.

21 Park Row, New-York

MOPS, PAPIER KRAFT, PELLES A NEIGE

De nouveaux prix sont cotés sur les mops et sur les "self-wringing", ces dernières étant à \$4.75; le No 8 étant à \$1.90; le style crank, à \$6.90, le No 10, à \$2.10. Le papier à envelopper, de la qualité "kraft" se vend à 10c, soit une réduction de 1c la livre. Les pelles à neige en acier sont cotées à présent, à 5 pour 100 hors liste.

CHANGEMENTS DIVERS

Parmi les hausses notées cette semaine, il y a les ciseaux standard S.F. qui sont cotés à 60 pour 100 hors liste.

Les brosses à lime qui sont en grosse demande, à présent, ont été haussées de \$10.00 la douzaine, à \$12.50.

Les "Post hole spoons" dans la grandeur 6 pieds, se vendent à \$19.80, la douzaine, et les 8 pieds, à \$22.00. Les 10 pieds sont très rares.

Les pioches à argile et roche ont encore augmenté de prix et ces

derniers sont comme suit: Pour tailles 5-6 livres, \$11.80; pour 6-7, \$12.60 pour 7-8, \$13.50; pour 8-9, \$14.30 la douzaine.

Les prix des "drivewell points" ont aussi été révisés et les 1¼ pouce, se vendant précédemment à \$18.00 sont à présent à \$20.50 la douzaine, et les 1½ pouce avec un prix précédent de \$30.00 sont actuellement à \$32.50 la douzaine.

Les cordes pour châssis sont encore en hausse et les prix sont comme suit: No. 6, la livre, 72c; le No. 7, 71c et les Nos 8 à 12, 70c. Cela fait une hausse de 3c la livre.

Les "Ball pein hammers" de W & B., se vendent à présent comme suit: Taille ½ livre, 87½c la livre; ¾ livre, 62½c; 1 livre, 50c la livre, et au-dessus, 37½c la livre.

ACCESSOIRES D'AUTOS

Une hausse a été notée dans les prix des courroies d'éventail pour les autos Ford. Le modèle 1916 se vend à 24c chaque par lots de 100; 26½c chaque par lots de 25 et pour de plus petits lots, le prix

est de 28c. Les prix correspondants pour courroies modèle 1917, sont: 30c, 33c et 35c chaque.

Les porte-pneus du type panier se vendent à \$3.88 en lots de 24; \$4.22, en lots de 6, et pour un seul \$4.50.

Les "clutch controls" ont été en hausse cette semaine. Cette avance s'applique aux clutches employées sur Ford. Les prix de la liste de 57c, 53c et 49c sont sujets respectivement aux escomptes de 33 1-3, 37½ et 42½ pour 100, suivant quantités de 96, 24 et moins. Ceci représente une avance sur liste de 20 pour 100.

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

erronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Po les de toutes sortes

Nos 232 a 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S. ble, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché



The Parker Broom Co., OTTAWA (Canada)

Manufacturiers de BALAIS de PREMIERE QUALITE

Commandez-nous-en directement
ou en vous adressant à vos marchands de gros.

Nous payons le port par lots de six douzaines et plus et nous garantissons satisfaction.

Notre Balai Daisy

est le MEILLEUR balai qui se fasse.

LA CONSTRUCTION

Eglise, Saint-Stanislas, Montréal, Boulevard Saint-Joseph-Est. Propriétaire: Congrégation R. C. Curé: Révérend M. Piette, 780 Boulevard Saint-Joseph-Est; architectes: Viau & Venne, 76 rue Saint-Gabriel. Entrepreneur général: Ulric Boileau, 315 rue Fabre. Des soumissions seront bientôt demandées pour ameublement d'église, sièges, orgues, etc.

Noviciat, \$30,700, Québec (Chemin Saint-Louis). Propriétaires: Soeurs Dominicaines, Chemin Saint-Louis. Entrepreneur général et charpentier: Edgar Pelletier, 70 rue Saint-Cyrille. Maçon, Abel Rate, 207 rue Morin; acier: Eastern Canada Steel & Iron Works, Ltd., 76 rue Saint-Pierre. Toiture: E. Falardeau, 308-318 rue de la Reine. Peinture: J. Tardevet, 4 Côte d'Abraham. Les entrepreneurs achèteront leurs propres matériaux.

Maison de club, \$35,000, Montréal (Lagauchetière Ouest, près de la rue Saint-Urbain). Propriétaires: The High Wah Club Ltd., 112 rue Saint-Urbain; architecte, Zotique Trudel, 238 rue Saint-André. Entrepreneur général: Alph. Gratton, 142 cinquième avenue, Maisonneuve. Toiture, plomberie et chauffage: Nap. Turcot, 1600 Boulevard Saint-Laurent. Peinture: entrepreneur général. Plâtrage: Jos. Lefebvre, 146 rue Ontario-Est. Electricité: Wm. Rochon, 454 Parc Lafontaine.

Station électrique de distribution, \$30,000, Sherbrooke. Propriétaire, Conseil de ville. Gérant et ingénieur: Chas. Besbaillets, chambre 16, Whiting Block. Président de la Commission: E. C. Gattien, 57 rue Wellington. Offres reçues par l'ingénieur jusqu'au 20 mai.

Transformation de résidence: \$6,400, Montréal (rue Jeanne Mance). Propriétaire: Jos. Versailles, 90 rue Saint-Jacques. Entrepreneur général: Za-

charie Héroux, 195 avenue de l'Esplanade. Electricité: Maurice Pelletier, 2018 rue de Lanaudière. Les contrats pour plomberie et chauffage, ne sont pas encore accordés.

Pertes par le feu. Bloc d'affaires. Trois-Rivières. Propriétaires: Théâtre W. Rousseau, pertes, \$35,000. Bâtisse et bureau: E. Julien & Co., Ltée, pertes, \$36,000, destruction complète couverte par quelques assurances. Bâtisse: Wm. Ferron, pertes, \$5,000.00, couvertes par assurances; reconstruira. — 4 logis: Mme Veuve W. Abran, pertes, \$22,000, partiellement couvertes par des assurances; fera reconstruire.—Immeuble: Dame Veuve J. B. Bertrand, pertes, \$14,000, partiellement couvertes par des assurances. — Bâtisse Duplessis et Bellefeuille, pertes, \$8,000, partiellement couvertes par des assurances; reconstruira immédiatement. — Résidence: Alphonse Lupien, pertes, \$6,000, partiellement couvertes par les assurances. Reconstruira.

Changements et réparations à résidences et magasins, \$1,600, Montréal, (1185 rue Saint-Denis). Propriétaires: Succession Brillon, 1431 rue Saint-Hubert. Entrepreneur général: H. D. Boileau, 546 rue Fabre.

Transformation à résidence, \$1,500, Montréal, (361 rue Saint-Hubert. Propriétaire: Jos. Daoust, 43 Square Victoria. Entrepreneur général: L. Langevin, 228 Parc Lafontaine.

Réfection d'usine hydro électrique, \$15,000, Montfort (Qué.). Comté d'Argenteuil. Propriétaires: Orphelinat de Montfort. Prêtre: Père Wennen. Entrepreneurs généraux: Arsenaute & Plamondon, 70 rue Saint-Jacques, Montréal. Turbine fournie par Wm. Hamilton & Cie, 479 rue eid, Peterboro Ont. L'entrepreneur général a besoin de ciment et de pierre concassée.

Perte par le feu: magasin, Québec, Saint-Sauveur. Propriétaire: A. Plamondon, 727 rue Saint-Valier. Pertes: \$3,150; reconstruira dans un mois, au montant de \$3,000.

Travaux à commencer bientôt. Logis, \$75,000, Shawinigan Falls (Qué.). Cinq avenue et rue Tamarach. Promoteurs: Albert Giguère, Jos. Bourassa, notaire Baribault. 5 étages, et sous-bassement, 75 x 92, construction en blocs de ciment.

Réparations à bâtisse (Eglise italienne) \$2,000. Montréal, 2808 rue Drolet. Propriétaire: Eglise R. C. Notre Dame de la Défense, 2808 rue Drolet. Curé: P. Guillaume Vangelisté. Architecte: L. R. Montbriand, 230 rue Saint-André.

Cap de la Madeleine, Jack O'Reilly, c-o Saint-Maurice Paper Co., sera probablement bientôt sur le marché pour ameublements complets de maison.

Trois-Rivières. — M. Chs. Pagé, Hôtel Saint-Louis, est sur le marché pour ameublements complets de maison. — Fortunat Lord, 20 rue Saint-Joseph, est sur le marché pour achat d'ameublement.

Cale Sèche, Lauzon (Qué.), \$600,000. Propriétaires: Davie Shipbuilding & Repairing Co., Ltd. Surintendant: Geo. Devie. Secrétaire-trésorier: J. Thos. Boissinot, Lauzon, Lévis. Architecte: Horace Lan. Bâtisse Dime Bank, Détroit Michigan, E. U.

Résidence, \$5,000, Québec. Coin des rues Marie de l'Incarnation et de l'Acqueduc. Quartier Saint-Valier. Propriétaire: Dame Veuve Nld. Ganoir, 70 rue Saint-Eustache. Entrepreneurs généraux: A. Guérard & Cie, 40 rue Montmagny. Les entrepreneurs généraux achètent les matériaux.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Lud. A. Auger, Geo. Filion, 11 mai, 10 a.m., 748 Dorion, Dionne.

H. S. Paradis, Thomas B. Brougham, 14 mai, 10 a.m., 341 Notre-Dame E., Laverdure.

Harry Shatnes, Henri Labelle, 11 mai, 295 Saint-Charles, Sauvé.

Louis Marier John O'Neil et vir, 13 mai, 10 a.m., 40 Balmoral, Pigeon.

John K. Rose, Héritiers H. C. Stone, 13 mai, 10 a.m., 346 Université, Robillard.

H. Bailly, A. W. McKinnon, 13 mai, 11 a.m., 274 Clifton, Ave., Lafontaine.

Pascal Deslauriers, John D. Logan, 14 mai, 1870 Saint-Jacques, Laverdure.

Michelin Tire Co. of Canada, Ltd., Henri Sauriol, 14 mai, 11 a.m., 901 Boulevard Gouin, Marson.

Moïse Trudeau, D. Archambault, 13 mai, 10 a.m., 881 Bordeaux, Desmarais.

A. Brisset des Nos, Aristide Ménard, 13 mai, 10 a.m., 197 Saint-Martin, Desroches.

Pascal Deslauriers, J. E. Logan, 14 mai, 2 p.m., 1870 Saint-Jacques O., Laverdure.

Briskin Bros., Wm. Paquette, 14 mai, 11 a.m., 127 Duke, Brossard.

Montreal Abattoirs, Ltd, Ls. Leriche, 15 mai, 10 a.m., 203 Suzanne, Coutu.

A. Rosenberg, J. Kranes, 15 mai, 10 a.m., 1463 Cadieux, Proulx.

Dr. Dupont, Dr. L. Dubois, 15 mai, 10 a.m., 234 Boulevard Monk, Bissonnette.

Banque Nnon, Alex. Mackay, 15 mai, 2 p.m., 498 Argyle, Marson.

L. Eichbaum, Paul Dupras, 15 mai, 10 a.m., 1203 Saint-Urbain, effets du demandeur, Robitaille.

Y. A. Massé, Henri Allaire, 16 mai, 10 a.m., 580 Union, Coutu.

J. A. Paiement, C. Lalongé, 20 mai, 10

a.m., 1615 Saint-Dominique, Brosard.

Elie Mayer, N. Waxman et al, 14 mai, 10 a.m., 2597 Saint-Hubert, Lalonde.

U. Beauchamp, D. Bélanger, 15 mai, 10 a.m., 2555 Iberville, Lalonde.

Montreal Abattoirs, Ltd, Willie Deschamps, 15 mai, 10 a.m., 20 des Erables, Coutu.

Ar. Saint-Jean, Ferd. Fortin, 15 mai, 1 p.m., 620 Papineau, Vinet.

Max. Bernstein, S. Prditsky et al, 15 mai, 10 a.m., 1017 des Erables, Vinet.

Dr. Ls. Franchère, Franc McPeak, 16 mai, 10 a.m., 726 Clarke, Laverdure.

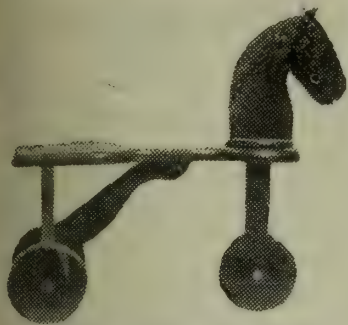
Librairie Beauchemin, Ltd, H. Riekey, 16 mai, 10 a.m., 10 Saint-Jean, chambre 207, Bienjonetti.

W. Drouin & Co., A. Bélanger, 17 mai, 10 a.m., 1179 Boyer, Bouchard.

E. F. Gariépy, Hughes, 17 mai, 10 a.m., 2069 Saint-Urbain, Vinson.

Rock de Creamery Reg., Robert Angers, 17 mai, 10 a.m., 338 Mackay, Beaupré.

Une de nos spécialités qui se vend bien et avec laquelle les marchands peuvent réaliser de bons profits cet été.



Kiddie-Kar **CHAMPION**

Cadres, Moulures et Miroirs.

Ecrivez-nous de suite, cela n'engage à rien.—Nous vous enverrons les détails demandés par la malle.

En dépit de l'augmentation continue des prix, nous vendrons 600 pieds de moulures assorties, dorées Circassien et imitation de chêne, pour \$27.00, comme suit:

200 de moulures assorties d'un pouce de largeur, à \$3.
200 de moulures assorties 1½ pouce de largeur, à \$4.50.
200 de moulures assorties 2 pouces de largeur, à \$6.00.

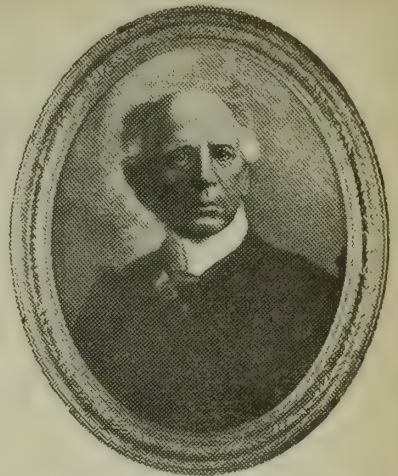
Ces prix réduits sont pour introduire la maison, et le temps est limité.

Demandez nos prix et échantillons de moulures, lesquels nous envoyons gratuitement.

Gros stock d'imagerie religieuse et profane.

LA CIE WISINTAINER & FILS, INC.,
Magasins: 58-60 Boulevard Saint-Laurent (pres Craig), Montreal.
Manufacture: 7 rue Clarke.

Magnifique gravure de Sir Wilfrid Laurier de 13 x 17" en 12 couleurs encadrée ovale. Prix \$1.00 ou envoyée gratuitement avec commande de \$25.00.



CROCHETS ET BANDES EN ACIER
FROID ROULE Unis et galvanisés



LIENS D'ATTACHE
Pour Ferrets, Saes, Viandes,
etc., etc.
Ovales, Diamond, Deadlock



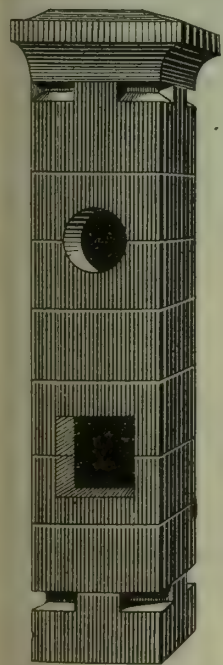
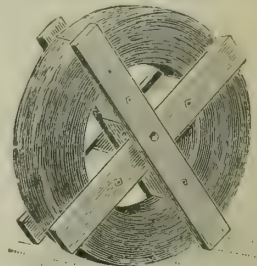
ENSEIGNES ET NOUVEAUTES PUBLICITAIRES
en Métal, Email, Carton et Décalcomanie, Boîtes en fer-blanc lithographiées de toutes sortes. Marchandises spéciales manufacturées.

J. N. WARMINTON & COMPANY

207 rue Saint-Jacques, - - - - MONTREAL

COURROIE EN BROCHE
SE DEVIDANT D'ELLE-MEME. Grandeurs:

3-16 — 7-32 — 1-4
en rouleaux de 6,000 pieds, ou coupée à la longueur voulue. La seule courroie clouée de niveau avec le bois.



L'époque de la Construction est arrivée

Il ne fait aucun doute que les entrepreneurs de construction apprécieront la valeur du service que vous leur rendrez, si vous leur fournissez la

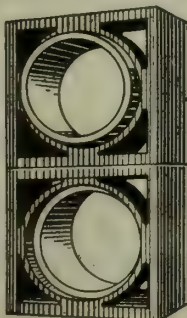
CHEMINEE PERFECTION

Elle est tout ce que son nom indique.

Demandez nos prix et conditions aux marchands.

C. E. Laflamme

MANUFACTURIER
ST-JEROME, P. Q.



**PARFAITE
IMPERMEABLE
DURABLE**

Fournissez des Armoires



à vos employés, car cela signifie une grosse économie de temps pour trouver leurs vêtements, cela prévient les discussions, procure un endroit sûr pour le paquet du repas, pour les outils et les objets personnels.

Procurez-leur des Armoires en Acier. Elles sont à l'épreuve du feu, sûres, sanitaires, à l'abri du vol et indestructibles.

Sous le nom bien connu de "**Dennisteel**", nous offrons la plus belle

ligne qui soit, en fait d'armoires, étagères en acier, etc., toutes faites strictement au Canada. Vous pouvez acheter les Armoires et Etagères "**Dennisteel**" pour convenir exactement à vos besoins, en grandeurs, styles et finis variés.

Permettez-nous de vous adresser des informations utiles.

**THE DENNIS WIRE AND IRON
WORKS CO. LIMITED**

LONDON
CANADA

Halifax — Montréal — Ottawa — Toronto — Winnipeg — Vancouver

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
François Bélair	F. X. Valiquette
Jos. Alphonse Villemaire	Peter Lyall Ltd.
J. Albert Latour	La Cie Bonnier Frères Ass. Fun.
Ovide Sanssoucy	Goodyear Rubber Tire Co.
James Wishart	Trésorier de la Ville de Verdun
Louis Vermette	Alfred Pion
Joseph Hogue	Canadian Pacific Ry.
Laurent Hébert	Jos. Daignault
DeLaval M. D.	La Cie des Véhicules, Montréal.
J. Albert Lecompte	La Mont. Pub. Service Corp.
Vatier Bourgeois	La Canada Stove and Foundry.
Ovila Martineau	C. P. R.
Emaus Laurin	Lymburner Ltd.
Satnislus Pichette	Goodwins, Ltd.
Gordon C. Fletcher	Plurber Quarrier, Ltd.
Alfred Rose	La Cité de Montréal
Willie Larivière	Larivière & Frères
C. J. Quartz	G. T. R. Co.
J. Willie Lachance	La Cie des Tram.
Jos. St. Jean	Brass Foundry
Achille Rouleau	The Dominion Wadding Co.
17734 Thomas Gilboy	Montreal Tram.
Georges Martin	George Bishop
Euclide Denault	J. B. Bailargeon
Thomas Gilboy	Montreal Tramways
Charles Desjardins	Matthews & Blackwell
J. E. Laurin	Merchant & Employers Guar., Ltd.
L. A. Piché	The Can. Accountants
A. Métayer	Duchess Stove Co.
Philippe Scott	Scott & Co.
Rodolphe Versailles	Can. Bronze Ltd.
René Bergeron	La Cité de Montréal
Eudore Caisse	Canadian Vickers
Arthur Provost	National Bridge Co.
Chs. Desjardins	City Ice Co., Ltd.
John H. Whittingham	Montreal Star Pub. Co., Ltd.

AVIS DE FAILLITE

IN RE:

J. OSTIGUY & FILS

Chambly Bassin, P. Q.

Vente à l'encan, aux salles Marcotte, 69 rue Saint-Jacques, Montréal, lundi 20 mai 1918, à 11 heures, en 3 lots, comme suit, chaque lot à être vendu en bloc:

Lot 1—Stock de marchandises générales, environ . \$21,000.00
Roulant et mobilier 2,675.00

\$23,675.00

le tout à être vérifié avant livraison.

Les immeubles comprenant le magasin, l'entrepôt et la glacière ainsi que onze lots vacants.

Lot 2—L'immeuble connu comme l'édifice de la Banque.

Lot 3—Les créances actives comprenant billets, jugements, comptes, obligations et hypothèques, environ . \$17,238.67
L'inventaire déposé au bureau des curateurs et le stock peuvent être vus sur application au magasin à Chambly Bassin.

F. R. VINET.

P. H. DUFRESNE,

Curateurs,

99 rue Saint-Jacques.

MARCOTTE FRERES,

Encanteurs.

La belle Peinture à Plancher de Ramsay



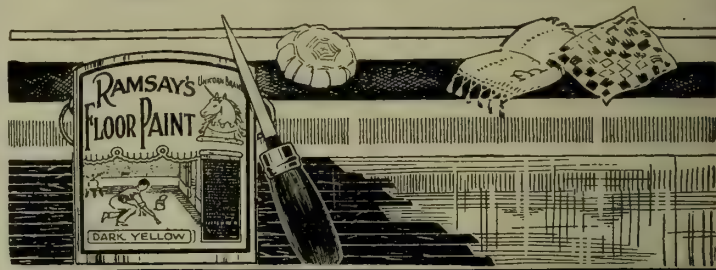
Established 1842

est faite pour marcher dessus. C'est là le genre de peinture qu'il vous faut. Elle a subi l'épreuve du temps au point de vue de la résistance à l'usure. Il y a, dans votre localité, un marchand qui tient les Peintures Ramsay. Consultez-le ou écrivez-nous pour recevoir notre livret.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

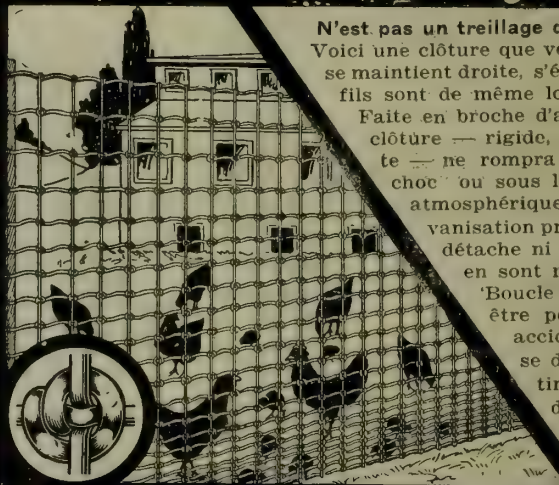


"L'annonce ci-dessus est une reproduction exacte d'une des annonces de la fameuse ligne des Peintures Ramsay, apparaissant dans vos journaux locaux quotidiens et hebdomadaires. Si vous n'êtes pas encore agent de Ramsay, écrivez-nous pour proposition attrayante de ventes. Il y a du profit à faire, dans la peinture."

M. le Marchand, Voici votre chance de faire de votre magasin le le siège principal du meilleur commerce.

La Clôture de Basse-Cour "Peerless"

Peerless Poultry Fencing



N'est pas un treillage de poulailler ordinaire.

Voici une clôture que vous pouvez vendre. Elle se maintient droite, s'étend à plat, et tous ses fils sont de même longueur.

Faite en broche d'acier Open Hearth pour clôture — rigide, élastique, rebondissante — ne rompra ni ne brisera sous un choc ou sous l'influence de conditions atmosphériques. Notre méthode de galvanisation prévient la rouille. Ne se détache ni ne se coupe. Les joints en sont retenus sûrement par la "Boucle Peerless" et elle peut être posée sur le sol le plus accidenté sans que les joints se disloquent, se brisent ou tirebouchonnent. Les fils de fer d'arrêt pesants, préviennent le fléchissement — et n'exi-

gent que moitié des poteaux des autres clôtures. Elle écarte tous les animaux de l'extérieur et garde à l'intérieur les plus petits poussins qui ne peuvent s'en échapper.

Nous avons encore de belles offres pour de bons marchands. Si vous voulez être le principal marchand de clôtures de votre localité, écrivez-nous de suite. Il n'y a jamais eu un temps meilleur pour vendre de la clôture de qualité. Vous pouvez faire de votre magasin le siège principal du meilleur commerce. Ne manquez pas de nous écrire pour obtenir notre Proposition au Marchand.

THE SANWELL-HOXIE WIRE FENCE CO., Ltd.,
Winnipeg, Man. Hamilton, Ont.

**C'est l'Excellence des Produits qui Etablit la Popularité de la Ligne
Ecrivez à Présent pour les Ventes des Temps Chauds—**

LE Profit et les Accessoires Electriques "PREMIER" sont intimement liés. Spécialement pendant les temps chauds. Car c'est pendant cette période que le confort et la commodité de l'électricité font le plus fortement appel aux gens. Et c'est à présent le temps de faire rentrer l'argent de la campagne de publicité "PREMIER".

Vous verrez que les accessoires "PREMIER" sont "tout ce que leur nom implique", tout ce que nous prétendons d'eux et qu'ils répondront à tout ce que vous attendez de cette organisation.

Ils sont contruits par des hommes qui ont grandi avec l'industrie, des hommes qui sont connus de tout le commerce comme producteurs d'articles de mérite, comme faisant affaires loyalement, et manifestant des idéals de progrès.



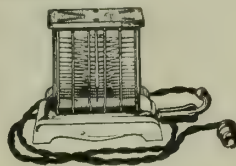
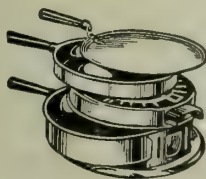
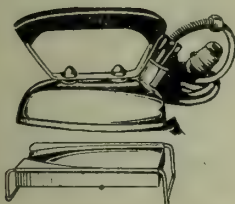
Il ya peu de commerce dont la ligne soit plus difficile à introduire que celui des accessoires électriques. Malgré cela, la distribution des articles "PREMIER" se fait plus rapidement que nous ne l'avions même espéré.

C'est que les accessoires "PREMIER" sont plus robustes, plus gracieux de dessin et de fini, et de meilleure valeur.

Ils portent une garantie sans limite ni restriction.

Essayez la ligne "PREMIER" dès maintenant—alors que les temps chauds activent les ventes. Ecrivez pour faits et chiffres et brochures illustrées.

Superior Electric Limited
Pembroke (Ont.)



PREMIER

"Tout ce que ce nom implique"

Accessoires Electriques

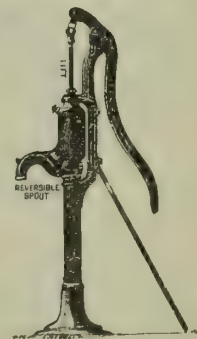
**CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS
LIMITED**

PRODUCTEURS D'ORIGINE ET DISTRIBUTEURS DE

POMPES

Citernes, Styles et Grandeurs Variés.

**POMPES à puits, piston et levier
s'adaptant pour usage à main ou à
moulin à vent.**



Produites par

THE JAMES SMART PLANT

BROCKVILLE, ONT.

Succursale: WINNIPEG, MAN.

LES TRIBUNAUX (Suite)

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Trust & Loan Co. v. A. Daviau, \$70.
 Empire Oil Co. v. W. J. Cleghorn, \$74.
 J. Sack v. E. Côté, \$47.
 N. R. Wright v. J. Nuthner, \$50.
 Mme L. A. Sautoire et vir v. W. Margloire Legault et al, \$40.
 J. M. Aird v. Mme J. St-Mars, \$43.
 E. Gohier v. P. Stonehouse, \$87.
 M. Monette v. O. Proulx, \$31.
 Mme A. Urcoulean v. G. Gatién, \$19.
 Mme S. Malhiot v. J. Hunter, \$95.
 A. Lefebvre v. A. Labelle, \$80.
 E. Boulais v. G. Pugh, \$41.
 Bessarabian Loan Ass. v. H. Ierer et al.
 Patenaude et Monette v. W. Leboeuf, \$50.
 C. Landerville v. E. Beaudoin, \$33.
 A. Viger v. E. Fontaine, \$15.
 E. Alarie v. F. Arachambault, \$5.
 Computing Scale Co., Ltd. v. R. Caron, \$15.
 S. Machabée v. Z. Hébert, \$14.
 Renfrew Machinery Co. Ltd. v. Héritiers Jos. Grandbois Jr. et A. Joyal, Sainte-Edwidge, \$53.
 H. Lacombe v. J. Aubertin, Verdun, \$45, sa. ga.
 Wm. Gray & Sons v. C. Duplain & Pierre Cloutier, Saint-Raymond, \$42.
 Wm. Gray & Sons v. M. Vézina, Saint-Joseph d'Alma, \$60.
 A. Beauchamp v. C. Michaud, Saint-Dominique de Bajot, \$33.
 L. J. Phaneuf et al v. L. Migneault, \$16.
 Mme M. L. Matte v. J. H. Savaria, \$36.
 S. P. Hébert v. J. Bincette, \$12.

F. Auger v. A. Aubin, \$13.
 J. G. Côté v. F. C. Oldfield, alias Beau-field, \$72.
 A. Pelletier v. Mme C. Benoit, \$23.
 T. Breault v. C. Demitre, \$20.
 N. Fortin v. C. Charbonneau, \$56.
 W. J. B. Couture v. W. Dotson, \$11.
 A. Dagenais v. T. Paquin, \$10.
 Mme A. Sarault v. H. Trudeau, \$70.
 Mme G. Delisle v. A. Boily, \$50.
 G. Hamel & Co. v. A. ochon, \$61.
 Marie-Louise Champagne et al v. N. Vézina, \$28.
 J. Godin v. N. Charbonneau, \$14.
 S. Quintin dit Dubois v. H. W. Chevalier, \$68.
 A. Crevier v. S. aDoust, \$13.
 J. M. Aird v. H. Beaudry, \$15.
 Lapointe et frère v. E. Gaudet, \$10.
 D. Bourdage v. J. U. Bourassa, \$32.
 D. Rochon v. H. Groves, \$25.
 H. Sabourin v. L. Valois, \$13.
 J. M. Aird v. A. Souliers, \$13.
 M. L. H. & P. Co. v. L. Léonard, \$22.
 M. L. H. & P. Co. v. J. Daucost, \$14.
 M. L. H. & P. Co. v. W. P. Fletcher, \$31.
 M. L. H. & P. Co. v. A. M. Tooker, \$18.
 Mme A. Gagnon v. J. Hawkins, \$54.
 O. Lecavalier v. C. Heath, \$95.
 O. Labelle v. J. R. Roy, \$13.
 H. Sabourin v. F. Boisvert, \$16.
 A. Bibaud v. J. A. Villemaire, \$41.
 Equitable Fire Insurance Co. v. A. Leboeuf, Saint-Timothée, \$31.
 Equitable Fire Insurance Co. v. A. Mondoux, Saint-Benoit, \$11.
 Y. Rioux v. A. Trottier, Maisonneuve, \$25.
 Ville de Westmount v. S. Berlind, Westmount, \$47.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Syndics Chemins à Barrière Ville St-Paul v. Ville St-Pierre, St-Pierre, \$500.
 Panteles Keskos v. Lucas Vasil, Montréal, \$100.
 Northwest Canada Lands, Ltd. v. J. T. Fisher, Westmount, \$756.
 Ville St-Pierre v. Hormidas Barrette, St-Pierre, \$29.
 J. Longton v. S. N. Holman et Frank S. Fleming, Montréal, \$4,500.
 J. G. Dupont v. Succession S. Nathos alias S. Coutos, Lachine, \$257.
 Nicholson Constructions, Ltd. v. Hadrian Floring & Co. of Canada, Montréal, \$430.
 J. L. Brodie v. Ville de Montréal, Montréal, 1re classe.
 St. Lawrence Welding Co., Ltd. v. P. W. Wilkins, Montréal, \$204.
 Jos. Lefebvre v. Arthur Logan, Montréal, \$163.
 M. Eidman & Co., Ltd. v. J. Boyaner, Montréal, \$128.
 Gourock Ropewith Export Co., Ltd. v. H. M. Henderson et J. B. Henderson, Black Cape, \$111.
 L. Levasseur v. E. C. Joyal et Fulford Mfg. Co., Montréal, \$154.
 Walker Bin & Store Fixture Co., Ltd. v. Arthur Bousquet, Can. Phonograph & Cabinet Co. et Crown Upholstering Co., Montréal, \$130.
 D. Chevalier v. S. Sears, Montréal, \$217.
 W. W. Stuart v. Deakin Cons. Co., Ltd., Montréal, \$2,095.

La Nouvelle

Entièrement Garantie

La Plus Haute Perfection de Fabrication



Lampe

Son usage
vous prouvera
notre
assertion

Churton & Taylor

BUREAU PRINCIPAL

53 rue Yonge, Toronto

PRIX SUR DEMANDE

TELEPHONE AD. 5487



Nous sollicitons vos demandes de renseignements pour:—

Métaux *et* *Produits* *Chimiques*

Nous tenons en stock les suivants:—

Cuivre en feuilles

Zinc

Feuilles d'Or et de Métal

Huile de Bois de Chine

Huile de Castor

Vitriol bleu

Lithopone

Barytes

Minium

Litharge

Glycérine

Marchandises de Harris

**B.&S.H. THOMPSON
& COMPANY LIMITED
MONTREAL**

Succursales: TORONTO—WINNIPEG—
NEW-GLASGOW (N.E.)

Agents des ventes au Canada pour: UNITED STATES STEEL PRODUCTS COMPANY
et Exportateurs pour la AMERICAN SHEET & TIN PLATE COMPANY.

Chez le Marchand de Peinture

Il est un fait à noter dans le domaine de la peinture, c'est que de nos jours, dans beaucoup de cas, un gros pourcentage des clients qui viennent acheter des peintures ou spécialités de peintures sont des femmes. Ceci indique l'intérêt croissant porté par les femmes à l'achat d'une ligne qui les laissait autrefois totalement indifférentes.

En général, les femmes achètent des spécialités. Parmi celles-ci, les lignes populaires sont les peintures-verniss, les peintures d'aluminium, les vernis, les couleurs neutres, les finis de planchers, les colles préparées, les vadrouilles de planchers et bien d'autres encore. En portant une attention toute spéciale au département de peinture, on peut en obtenir un rendement insoupçonné.

Le marchand actif prend soin d'expliquer complètement les avantages particuliers d'une teinture ou d'un vernis et de profiter de l'occasion pour suggérer de petites idées qui ne viendraient jamais à l'esprit de l'amateur et qui si elles ne sont pas fournies, empêchent le produit, une fois appliqué, de donner des résultats vraiment satisfaisants.

En portant un stock pour répondre aux demandes d'un commerce croissant, il est essentiel que la maison ait un bon capital. L'achat quoique plus important, doit être gardé au minimum par un pointage constant. Toutes les lignes emmagasinées doivent l'être dans le but d'être écoulées aussi souvent et aussi rapidement que possible.

Quelques lignes seront débitées plus vite que les au-

tres, mais on peut dire que le stock de peinture en général doit se renouveler approximativement trois fois par an. Le stock tout entier doit comporter une marge satisfaisante de profit, ce qui, dans la peinture, peut s'obtenir aisément.

Les lignes de peintures les mieux annoncées sont celles qui se vendent le mieux. Parmi les lignes les plus populaires, il faut noter les "mops" à polir, les colles, les peaux de chamois, les linges à polir et les polis. Les couleurs pour murs sont devenues très en vogue. Les peintures, teintes et vernis pour voitures se vendent de plus en plus, à mesure qu'elles sont connues.

Le blanc de plomb, en petites boîtes, les fillers de bois, les shellacs et nombre d'autres spécialités se vendent abondamment. Parmi les articles de vente courante, on peut citer aussi les polis pour chaussures et pour fourneaux, les polis pour couteaux, la cire et les liquides de bronze.

Les marchandises plus pesantes qui sont en demande continuelle sont le mastice et le blanc de plomb à l'huile, les couleurs sèches, les tuyaux, le blanc, etc. La peinture à l'huile et la térébenthine sont de vente journalière.

Un bon stock de brosses de toutes espèces devrait être tenu dans tout magasin de quincaillerie, car il y a une bonne demande pour cette ligne. Le peintre d'enseignes, le peintre de maison et le décorateur viendront y puiser largement. Les brosses à cirer les planchers et les balais auront aussi leurs clients.

Preuve Absolue

Le mérite d'un produit est attesté par la demande.

Le volume de la demande est mis en évidence par l'importance des usines.

Et lorsque les usines augmentent régulièrement, d'année en année et atteignent des proportions immenses—

ALORS se trouve démontrée de façon concluante la confiance absolue et continue de la vaste armée de ceux qui font usage des marchandises jugées comme excellentes, de bonne valeur et sur lesquelles on peut compter.



HENRY DISSTON & SONS, Inc.

MANUFACTURIERS DES

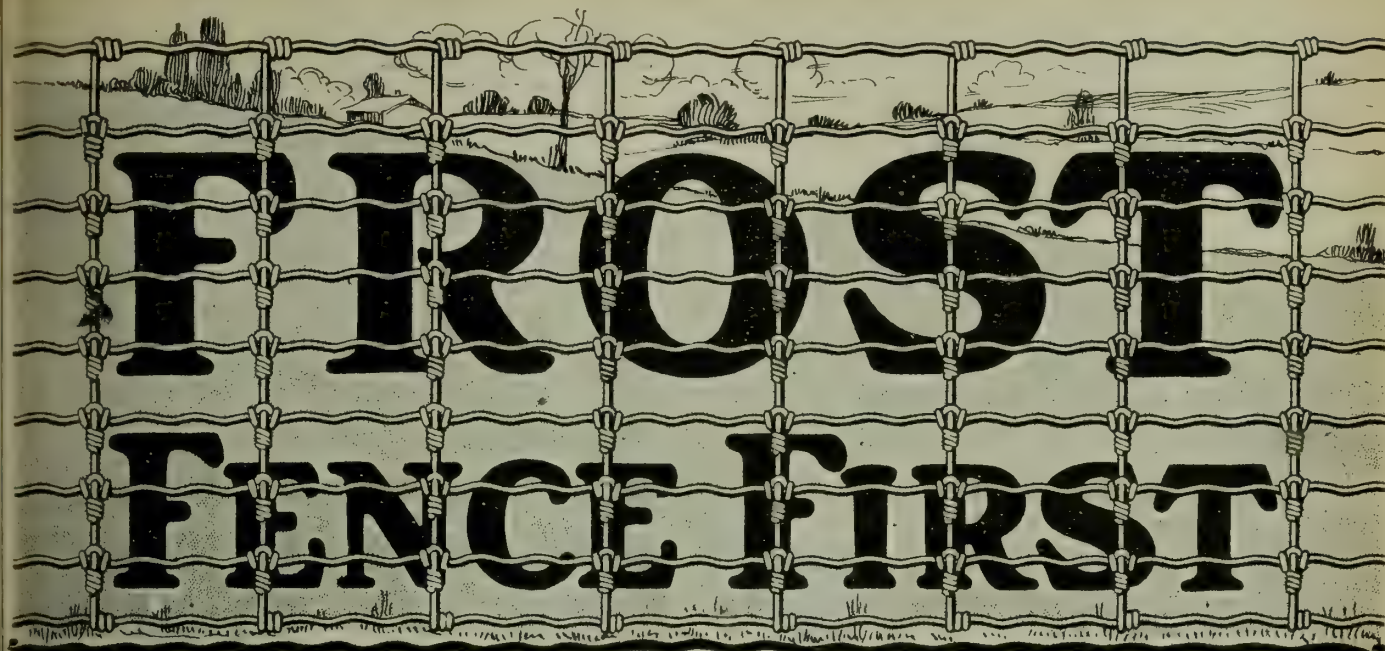
SCIES KEYSTONE, OUTILS, ACIER ET LIMES

PHILADELPHIE, E. U.



La plus grande manufacture du monde

USINES CANADIENNES: TORONTO (ONT.)



La Clôture "FROST" vient en tête

Achetez la Clôture en Broche qui donne un bon Service

Il y a réellement eu trop de clôture bon marché distribuée dans tout le Canada, et le résultat s'en est traduit par des dépenses supplémentaires pour en effectuer le remplacement après quelques années.

La clôture Frost est toute faite au Canada et est faite de façon à fournir un long service, et par conséquent à donner satisfaction. A l'heure présente, alors que tous les prix sont élevés, il est plus important que jamais d'obtenir la valeur de votre argent. Procurez-vous la clôture qui vous donnera le meilleur service.

Ne laissez pas les bas prix sur des marchandises inférieures détourner votre bon jugement, car vous vivez dans le pays des merveilleuses opportunités et vous avez de nombreuses chances d'employer votre argent de façon plus profitable qu'en remplaçant vos clôtures chaque deux ou trois ans.

Prenez la Clôture "Frost"—Elle dure!

Remarquez l'illustration de la BOUCLE FROST, ETROITEMENT SERREE. C'est le lien ou boucle employé à l'endroit où les fils se croisent latéralement. Cette boucle est de beaucoup supérieure à tout autre lien de clôture tressée, et se maintient de façon certaine sans tordre le fil latéral et sans glisser le long, ce qui aurait pour effet de l'affaiblir. Il n'y a qu'une légère ondulation dans le fil bouclé et l'apparence générale est aussi nette qu'il est possible de la désirer.

La Clôture Frost est faite au plus bas prix qu'il soit possible de l'établir et néanmoins est faite de la matière première la plus durable.

Quand vous faites affaires avec FROST

STEEL AND WIRE CO., LTD., vous traitez avec une maison qui a développé au plus haut degré l'idée du "Service au Client." Nous continuons à suivre cette politique en toutes circonstances et nous ne demandons que la chance d'une commande d'essai afin que vous puissiez éprouver notre produit et vous rendre compte de la différence qu'il y a entre une clôture en broche ordinaire et une CLOTURE FROST.

TOUS STYLES POUR TOUS BESOINS

Frost Steel and Wire Company

LIMITED

HAMILTON.

CANADA

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. L. Chénier v. J. A. R. de Chavigny, \$31.
 M. L. H. & P. Co. v. W. Murray, \$13.
 M. L. H. & P. Co. v. E. Seaward, \$13.
 Mme D. Plante v. O. Daigneault, \$33.
 P. Ménard v. J. A. Preville, \$30.
 P. Bastien v. J. O. Gauvreau, \$220.
 J. L. Perron et al v. Jas. McDonald, \$67.
 M. Rafolovitch & Co. v. P. Lachapelle, \$20.
 J. O. Mousseau v. J. B. Lafrance, \$11.
 M. Feldman v. Saint-Jacques, \$25.
 G. Mailhot v. E. Beaudet, \$28.
 A. Michaud v. E. Thérout, \$27.
 L. A. Léonard v. Elz. Savaria, \$33.
 R. Dubois v. Roméo Lanouette, \$65.
 J. F. Rioux v. Jos. Miron, \$21.
 B. M. & T. Jenkins, Led. v. Geoffrey Porteous, \$57.
 S. Lefebvre v. R. Broseau, \$19.
 J. L. B. Leclaire et vir v. F. S. O. Reilley, \$48.
 L. Biron v. Melville Jacque, \$30.
 J. Desjardins v. J. R. Tessier, \$56.
 V. Laverdure v. Jos. Brunette, \$18.
 T. D. Tansey v. Mlle F. Cavenay, \$61.
 O. Fiselle v. Emile Bouchard, \$32.
 Cohen Ltd v. Donat Doucet, \$29.
 C. Larivière v. C. Larocque, \$35.
 Cohen Ltd v. R. Laverdure, \$11.
 W. V. Dewson, Ltd. v. L. Corriveau, \$26.
 J. R. F. Beaudry et al v. J. Fournier, \$60.

A. Ethier v. A. Belleau, \$16.
 Tobin Mfg. Co. v. C. Côté, Saint-Hilaire, \$96.
 Savoy Grocery v. P. Hoobin, Maison-neuve, \$29.
 J. Smart Mfg. Co. v. E. A. Chouinard, \$28.
 Legault, Thomson & Co., Ltd. v. Hôetl Florence, Ltée, \$90.
 Ass. Funéraire U. Bourgie, Ltée, v. A. Legros, \$36.
 C. Bernier & Cie v. P. Gagné, \$25.
 S. A. S. Vincent & Cie v. O. Bernier, \$41.
 F. R. Lebeau Ltée v. G. Carufel, \$44.
 P. Ménard v. E. Laurin, \$30.
 W. B. Dufort v. Chaput & Roussin, \$60.
 A. Picard v. J. Bélisle, \$50.
 R. Gagné v. J. T. Lemieux, \$12.
 J. H. Joannette v. J. P. Déry, \$53.
 S. Barnick v. J. Nazerowski, \$55.
 W. Tenholme et al v. Mme H. D. Porcheron et vir, \$20.
 Patenaude, Carignan, Ltée v. R. Dutilly, \$31.
 J. Nantel v. F. Roy, \$20.
 T. E. Langevin v. E. Pitre, \$24.
 G. A. Marsan v. H. Debarrat, \$10.
 Standard Doll Toy & Novelty v. S. Gauthier, \$25.
 Beaudoin Ltée v. E. Moreau, \$20.
 L. Demers v. H. Gadonua, \$11.
 S. Bernstein v. M. E. Morris, \$30.
 A. Rabinovitch v. I. Carsley, \$54.
 J. A. Girardeau et al v. G. W. Ford, \$84.
 F. C. Walters v. A. McLellan, \$26.

J. H. A. Bohémier v. Jos. Hébert, \$49.
 M. L. Chouinard v. B. Marcel, \$50.
 T. Toupin v. N. Rhéaume, \$8.
 E. Paquette v. H. Foucreau, et A. Handfield, \$56.
 Cohen Ltd v. C. Suretti, \$19.
 J. Melançon v. C. E. Robert, \$80.
 C. Brochu v. W. While, \$31.
 H. Meunier v. T. Daigle, \$30.
 Mme N. Turcot v. H. Aubry, Verdun, \$26.
 Granger Frère, Ltd v. S. Brunet et Coteau Landing, \$20.
 DeLaval Dairy Supply Co. v. H. Lauzière, Saint-Cyrille de Wendover, \$53.
 H. Hopruyer v. M. Temink, Saint-Pierre, \$11.
 F. Cambell v. L. Sloper, Westmount, \$15.
 M. Rafolovitch & Co. v. E. Ritchieu, Verdun, \$21.
 J. Chapleau v. E. Maloney, \$30.
 Mme M. B. Mathieu v. Z. Gravel, \$41.
 H. Demers v. A. Pageau, \$36.
 S. Borerma v. H. Walachim, \$25.
 G. B. Caplan v. H. Lefrançois, \$14.
 L. A. Lacombe v. J. Daoust, \$61.
 W. Sayer & Heller v. E. Payment, \$10.
 J. E. Aird v. E. Deneault, \$27.
 L. Fortier v. L. Azel, \$94.
 Mme C. Carrière v. G. Pelletier, \$44.
 O. Frenette v. C. Buyolb, \$52.
 Websetr & Sons Ltd. v. H. Willinsky, \$36.
 J. Sack v. M. ose, \$10.
 Mme M. Perrone v. J. Emphaut, \$10.
 J. Lecavalier v. O. Trudeau, \$37.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 37

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

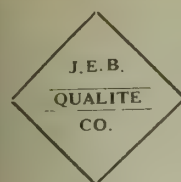
The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

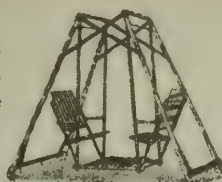
PEMBROOKE - (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA



Les Balançoires
sont des articles
de Bonne vente
pendant la Saison
d'Eté



Approvisionnez-vous-en dès maintenant

Nous en avons un bel assortiment

ECRIVEZ-NOUS A CE SUJET

J. E. BEAUCHAMP & CO.

EDIFICE CORISTINE - - MONTREAL

Agents pour la Province de Québec { J. M. Paquin - Montréal
Landry & Simard - Québec

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO.,
LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA, - - CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189



"McCASKEY"

Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la
province du Québec, J.-
E. Bédard, Boîte 12,
Faubourg Saint-Jean,
Québec. — E.-E. Pré-
court, 55½ rue King,
Sherbrooke.

McCasky Systems
Limited

235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

SUR LE QUI-VIVE

Les nombreux changements qui se produisent actuellement dans le commerce, tant en raison des prix qu'en raison des réglementations imposées par le contrôleur des vivres, obligent les marchands à se tenir strictement au courant des nouvelles commerciales, et, en pareilles circonstances, leur journal de commerce devient pour eux un précieux conseiller dont ils ne doivent pas négliger les informations et avis.

**Le Forgeron, le Char-
pentier, le Garage Local
et tout Manufacturier
dans votre Voisinage
font usage de Limes**

Ces hommes achèteront

avec hésitations les limes
"FAMOUS FIVE", parce
qu'ils savent que ce sont

des outils de première qua-
lité, durs, coupants et bien
équilibrés.

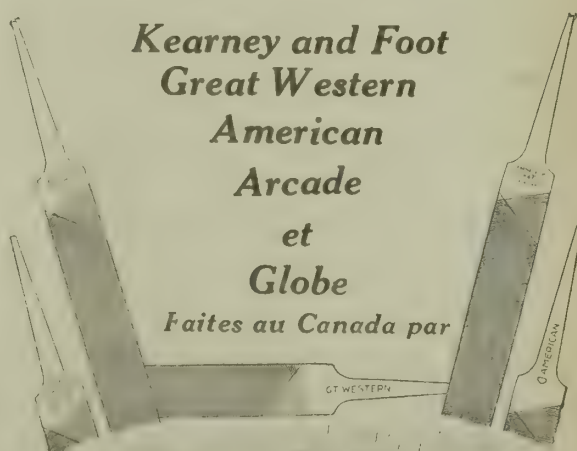
C'est pourquoi cela vous
paiera de les vendre.

Spécifiez les "Famous Five"
en commandant à votre
marchand de gros.

Ce sont:

**Kearney and Foot
Great Western
American
Arcade
et
Globe**

Faites au Canada par



NICHOLSON FILE CO.
PORT HOPE
ONTARIO

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé - \$4,000,000

Reserve - - - \$4,800,000

Siège Social, Montréal

97 Succursales dans les principales villes du Canada

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1854

Capital autorisé chez
Capital versé 2,000,000
Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,
14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIE POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECHELLES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-Neuve--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal : New Glasgow (N.-E.)

SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN GROS AGENT DE SUCCES DANS LE COMMERCE.

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de \$21,600,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W-F. CARSELEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limitée.
M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."
L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.
M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: Docteur E-P LACHAPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.
L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT
Inspecteur en Chef, M.-M. LAROSE,
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY
Inspecteur, M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,700,000
Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques
F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada
— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

Le 7 mai 1918.

Les chantiers maritimes ont livré, pendant la semaine, 15 navires en acier dont la capacité ensemble atteint 92,000 tonnes. Déjà nous mettons à la mer plus de navires que les sous-marins n'en coulent. La production des chantiers maritimes va grandir encore et celle des chantiers anglais se maintenir au maximum. C'est une phase nouvelle de la guerre qui commence et se terminera par la victoire.

Des retards se produisent dans la fabrication des canons lourds; le gouvernement en profite pour commander 70,00 mitrailleuses et 120,000 canons de tranchées. Cela fait en tout, pour 60 millions de matériel, sans parler des munitions. Le Studebaker a déclaré son dividende et le Bethléem aussi. La grande aciérie a pour 600 millions de commandes à exécuter, c'est ce qui s'appelle avoir du pain sur la planche.

Plus de 15 millions d'Américains ont souscrit à l'Emprunt dont la majorité sont de petits riches. Leur masse constitue une force financière, une capacité d'absorption qui apparaît illimitée. Pour peu que l'habitude de l'épargne se développe, la fortune des Etats-Unis grandira comme a grande celle de la France qui était avant la guerre, la plus grande, la plus solide qu'il y eut au monde.

La surface ensemencée s'est considérablement accrue et le grain vient très bien. Une belle récolte ce sera un gros atout dans le jeu des Alliés et le surcroît ce sera pour l'Amérique une source merveilleuse de richesse.

Nous voilà donc au troisième soir de hausse ininterrompue et tous les facteurs du marché, toutes ses perspectives nous apparaissent couleure de rose. Il n'en faut pas davantage pour que l'opérateur avisé dresse l'oreille et songe à la réaction possible, sinon probable. Celui-là sera sage qui considèrera qu'un oiseau dans la main vaut mieux que deux qui volent encore. Les Autrichiens se massent sur la Piave et les Allemands devant Arras, une offensive est à prévoir.

BRYANT, DUNN & CO.

STOCK DE MONTREAL

Les cours nous sont fournis par la maison Bruneau & Dupuis, Nos 95 et 97 rue Saint-François-Xavier.

	Dem.	Off.
Abitibi Power & Paper	48	
Ames Holden	22	217/8
Do., Préf.	581/4	571/2
Brazilian T. L. & P.	34	331/2
Brompton Paper	531/4	53
Can. Car & Fdy. Co.	301/2	
Do., Préf.	78	
Can. Cement	60	593/4
Can. Converters	43	
Can. Cottons		60
Can. Cottons, préf.	76	

Can. Gen. Electric	102	
Can. Pacific Ry.	145	143
Can. Steams Lines	40	393/4
Do., Préf.		76
Con. Mining & Smt.	25	
Dom. Iron Préf.	90	
Dom. Stel Corp.	611/2	613/8
Dom. Textile	88	871/2
Dom. Textile Préf.	1001/2	100
Howard Smith Paper	65	
Laurentide	165	164
Lake of the Woods		1281/2
Lyall Construction	783/4	781/2
MacDonald	15	
Maple Leaf Milling	98	973/4
Mont. Cottons		50
Mt. L. H. & P. Cons. xd	76	751/4
N. S. Steel & Coal	66	
Penmans Ltd. Préf.		82
Quebec Ry. L. H. & P.	18	173/4
Riordon Paper	122	121
Shawinigan	1121/4	
Smart Woods	65	58
Spanish River	143/4	141/4
Steel Co. of Canada	601/2	603/8
Do., Préf.	91	
St. Lawrence Flour	641/2	64
Wayagamack	50	
West India Elect.	77	

BANQUES

Dominion	202	
Montreal xd	210	
Nova Scotia	248	
Ottawa	201	
Royal	208	
Union	151	150

OBLIGATIONS

Can. Cottons 5 p.c.	82	
Can. Con. Rubber, 6 p.c.	93	
Cedars Rapids, 5 p.c.	85	84
Dom. Coal, 5 p.c.		84
Dom. Iron & Steel, 5 p.c.	86	84
Dom. Textile, B.	97	
Emprunt de guerre 1925		943/4
Emprunt de guerre 1931	94	931/2
Emprunt de guerre 1937	933/8	931/8
Laurentide, 6 p.c.		101
Ogilvie Milling, 6 p.c.		100
Ogilvie Series, B, 6 p.c.		100
Ogilvie Series C, 6 p.c.		100
Spanish River		75
Wabasso Cotton, 6 p.c.	84	

HORS-LISTE—DIVERS

Can. Felt Com.	6	53/4
Do., Préf.		35
Dom. Glass Co., Ltd.	39	36
Laur. Power Co., Ltd.	54	51
Mt. Tram. & Power Co.	241/2	23

GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publions ce guide. Nous vous recommandons de le parcourir. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'il vous offre, veuillez vous référer à l'index des annonceurs, page 50 et de là à leur page d'annonce. Vous y trouverez tout ce qu'il vous faut.

- Balais**
Parker Brooms Co.
- Acier en barre**
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.
- Affiche-réclame**
Canadian Poster Co.
- Agents à Commission**
York Mercantile.
- Agent de Change**
Bryant-Dunn Co.
- Anses à seau**
J. N. Warmington & Co.
- Allumettes**
The E. B. Eddy & Co., Ltd.
- Anneaux pour ballots**
J. N. Warmington & Co.
- Architecte**
L. R. Montbrjand.
- Armes à feu**
Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.
- Assurances-feu**
Assurance Mont-Royal.
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.
Esinhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.
- Assurance-vie**
Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.
- Accessoires électriques**
Superior Electric Co.
- Balances Automatiques**
International Business Machine.
Brantford Scale.
Dayton Scale.
- Banques—Banquier**
Banque d'Hochelaga.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
Banque d'Épargne.
Garand, Terroux & Co.
- Beurre de Peanut**
Wm. Clark, Ltd.
- Bière et Porter**
Molson's Breweries.
National Breweries.
- Bocaux pour Conserves**
Dominion Glass Co.
- Biscuits, Confiseries**
Charbonneau, Limitee.
Montreal Biscuit Co.
McCormick Biscuits.
- Boîtes en fer blanc lithographié.**
J. N. Warmington & Co.
- Borax**
B. & S. Thompson & Co., Ltd.
- Bouchons**
S. H. Ewing & Sons.
- Bourrures et colliers**
American Pad & Textile Co.
- Cacao**
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.
- Cachets de plomb**
J. N. Warmington & Co.
- Cadres et moulures**
La Cie Wisintainer & Fils.
- Caisse Enregistreuse**
McCaskey System.
National Cash Register Co.
- Capsules pour bouteilles**
Anchor Cap & Closure Corp.
- "Catsup"**
Wm. Clark, Ltd.
Heinz Co.
- Casquettes**
Cooper Cap Co.
- Chapeaux pour hommes**
Dubrule Mfg. Co.
- Charbon**
Geo. Hall Coal Co.
- Chaudrons**
Manufacture Jas. Smart.
- Chaussures**
Anses, Holden, McCready.
Aird & Son.
Gagnon, Lachapelle & Hebert.
Daoust, Lalonde & Cie.
J. A. et M. Cote.
Slater Shoe Co.
James Robinson.
La Parisienne.
- Chocolats**
Walter Baker & Co.
- Cigarettes**
Imperial Tobacco Co.
- Clotures et Barrières**
Banwell Hoxie Co.
Denis Wire & Steel Co.
- Cognacs**
Henri Roy.
- Cols**
Arlington.
Cluett, Peabody.
- Cornichons**
Heintz & Co.
- Courroies pour boîtes**
J. E. Beauchamp & Co.
J. N. Warmington & Co.
- Crème de tartre**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Crochets d'acier roulé**
J. N. Warmington & Co.
- Curateur**
E. St-Amour.
- Cuves**
The E. B. Eddy & Co.
- Collection de Comptes**
Handy Collection Ass'n.
- Collets (faux-cols)**
Cluett, Peabody & Co.
- Comptables**
Benoit & DeGrosbois.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
E. St-Amour.
- Confitures**
Dominion Canners, Ltd.
Wagstaffe Limited.
- Conserves de viande**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Conserves de fruits**
Dominion Canners, Ltd.
- Courroies d'emballage pour boîtes**
J. N. Warmington & Co.
- Eaux gazeuses**
Art. Brodeur.
- Essences Culinaires**
Henri Jonas & Cie.
- Epicerie en gros**
Hudon & Orsali.
Hudon Hebert.
- Ecrous**
Manufacture Jas. Smart.
- Enseignes d'annonces**
J. N. Warmington & Co.
- Essence culinaire**
Henri Jonas & Cie.
- Farine**
Lake of the Woods Milling Co.
- Farine préparée**
Brodie & Harvie.
- Ferblanc**
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Ferronnerie, etc.**
Aug. Couillard.
Birkett & Son.
Frothingham, Workman.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.
- Fers à repasser**
Manufacture Jas. Smart.
- Fèves au lard**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Formes et Bustes**
Delfosse & Co.
- Fonderie**
Canada Foundries and Forgings.
La Fonderie de Plessisville.
- Ficelle**
Beveridge Paper.
- Fourneaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Formes et Bustes**
Delfosse & Co.
- Gants de toilette**
Acme Glove Works, Ltd.
Hudson Bay Knitting Co.
- Gants de coton**
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works.
- Gelées**
Dominion Canners, Ltd.
- Ginger Ale**
Art. Brodeur.
- Glycerine**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Graisse-Saindoux**
Gun, Limited.
- Haches**
Manufacture Jas. Smart.
- Hardes faites**
Victoria Clothing.
- Harengs en boîte**
Connors Bros., Ltd.
D. Hatton Co.
- Hôtel à Québec**
Hotel Victoria.
- Huile de foie de morue**
La Cie J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**
Imperial Oil Co.
- "Kiddie Kar"**
La Cie Wisintainer & Fils.
- Lait condensé**
Borden Milk Co.
- Lait en poudre**
Canadian Milk Products Co.
- Lampes Electriques**
Churton & Taylor.
- Langue marinée**
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**
E. W. Gillett & Co.
- Limes**
Nicholson File Co.
- Moulin à laver**
Maxwells, Ltd.
- Marmalade**
Dominion Canners, Ltd.
Wagstaffe Ltd.
- Marteaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Métaux en lingots**
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Meubles**
Canadian Rattan Chair.
Victoriaville Furniture Co.
- Mince meat (viande hachée)**
Wm. Clark, Ltd.
- Monuments, etc.**
J. Brunet.
- Nourritures pour enfants**
Borden Milk Co.
- Papeterie**
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Rolland & Fils.
- Papier**
Beveridge Paper.
- Papier à mouches**
Tanglefoot.
- Papier-toilette**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.
- Pattes de cochons**
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**
McArthur-Irwin.
Ottawa Paint Co.
A. Ramsay.
- Pierre Artificielle**
C. E. Laflamme.
- Planches à laver**
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**
P. Poulin & Cie.
- Poêles**
Clare Bros.
- Poêles à l'huile**
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**
D. Hatton & Co.
- Pompes à Puits**
Canada Foundries & Forgings.
- Poudre à laver**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à nettoyer**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre d'Oeufs**
S. H. Ewing & Son.
Lambert & Co.
- Renseignements Commerciaux**
R. G. Dun & Co.
- Sacs d'épicerie**
The E. B. Eddy & Co.
- Sacs à farine**
E. B. Eddy & Co.
- Sardines**
Connors Bros.
D. Hatton.
- Saucisse**
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**
D. Hatton & Co.
- Savons**
The N. K. Fairbanks & Co.
- Scies**
Disston, Henry & Sons, Inc.
Simonds Canada Saw.
- Seaux**
The E. B. Eddy & Co.
- Sirop de blé-d'Inde**
Canada Starch Co.
- Sirop de fruits**
Dominion Canners Ltd.
- Sirop pour le rhume**
La Cie J. L. Mathieu.
- Soda à laver**
Church & Dwight.
- Soda à pâte**
Church & Dwight.
- Soupe en boîte**
Wm. Clark, Ltd.
- Sucre**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Tabac à chiquer**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**
Furuya & Nichimura.
- Toitures**
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**
Leslie.
- Tondeuses à Gazon**
Canada Foundries and Forgings.
Maxwells, Limited.
- Tuyaux de poêle**
Manufacture Jas. Smart.
- Volailles**
P. Poulin & Cie.
- Whiskey**
Jos. Seagram.

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacremet

Téléphone Main 553

MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

AutomobilesAssurance
couvrant
contreL'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les DommagesMatériels à
autrui.**VIE, BRIS DE GLACES,**

Accidents, Maladies, Vol,

Attelages,

Responsabilité de Patrons

et Publique,

Garantie de Contrats,

Cautionnements Judiciaires,

Fidélité des Employés.

LAPREVOYANCE,

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,

L. B. LeBlanc,

Directeur-Gérant.

Assistant-Gérant.

Tel. Main 1626

ASSURANCES**Solide Progrès**

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès prénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années.

Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL-MONTREAL

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

E. Clément, jr., gérant général

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE

**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY**

Bureau principal, - TORONTO

**LES PERTES PAR LE FEU EN
AVRIL**

Le "Monetary Times" estime que les pertes par le feu au Canada en avril 1918, ont été de \$3,240,187, comparés avec les pertes de mars qui n'étaient que de \$1,682,286 et de \$1,317,714 pour avril 1917.

L'estimé des pertes pour avril est comme suit:—

Feux excédant \$10,000 . . . \$2,692,500.00

Rapports de petits feux. . . 125,050.00

Estimations des feux non

rapportés 422,637.00

Totaux \$3,240,187.00

Les chiffres des pertes pour les trois dernières années, jusqu'à date, sont comme suit:

	1915.	1916.	1917.	1918.
Janvier	\$ 1,249,886	\$ 1,649,217	\$ 1,918,660	\$ 2,688,356
Février	1,019,556	3,275,600	2,009,953	2,243,762
Mars	1,682,686	1,406,501	2,050,650	1,682,286
Avril	1,463,747	1,460,437	1,817,714	3,240,187
Mai	881,865	1,850,205	1,163,110
Juin	1,157,156	494,557	1,184,627
Juillet	773,269	3,039,634	1,101,734
Août	403,693	1,057,109	1,230,183
Septembre	1,116,109	981,703	1,301,700
Octobre	1,290,325	1,077,815	704,605
Novembre	1,087,980	923,235	959,049
Décembre	1,595,255	3,271,496	5,144,100
Totaux	\$13,671,527	\$20,587,509	\$20,086,085	\$ 9,854,791

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; L.I. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.



Parmi les bâtisses endommagées ou détruites par le feu le mois dernier, on note: Granges, 10; brasseries, 3; église, 1; manufacture de lin, 2; élévateur à grain, 1; hôtels, 3; maisons, 23; usines, 7; usine de munition, 1; bâtisses de bureaux, 3; bâtiments officiels, 4; manufacture d'huile, 1; scieries, 3; manufactures de navires, 2; école, 1; magasins, 7; théâtre, 1; entrepôts, 4; Ces chiffres ne comprennent pas les gros feux qui ont détruit le ville de Ethelbert, Man., et le quartier d'affaires de Vermilion, Alta.

Table Alphabétique des Annonces

Anchor Cap & Capsule Corp. Co. 6	Channel Chemical 38	Gillett Co.(Ltd.)E. W. 10	Nicholson File 33
Assurance Mont-Royal 37	Church & Dwight 4	Gonthier & Midgley ... 7	Nova Scotia Steel Co. 34
Baker & Co. (Walker) 8	Churton & Taylor ... 28	Handy Collection Asso- ciation. 7	Paquet et Bonnier 7
Banque d'Hochelaga .. 34	Cie d'Assurance Mu- tuelle du Commerce . 37	Heinz 5	Parker Brooms Co. ... 23
Banque Nationale ... 34	City Ice 8	Imperial Oil Limited . 21	Pink Thos. 32
Banque Molson 34	Clark, Wm. 8	Imperial Tobacco 11	P. Poulin & Cie 8
Banque Provinciale .. 34	Cluett, Peabody ... 4	International Business Mach. Couverture	Ramsay Paint 26
Barnett 20	Connors Bros. 10	Jonas & Cie, H. Couverture intérieure	Rolland & Fils, J.-B. . 7
Banwell Hoxie 26	Couillard, Auguste . 20	Laflamme, C. E. 25	Sun Life of Canada .. 37
Beauchamp, J. E. 33	Dennis Iron & Wire .. 25	La Prévoyance 37	Superior Electric Co. . 27
Benoit et De Grosbois .. 7	Dionne's Sausages 8	Leslie & Co., A.-C. 19	Tanglefoot 13
Birkett & Son Co., Ltd. 33	Disston Saw 30	Lewis Bros. 18	Thompson, B. & S. H. . 29
Bowser 5	Dom. Canners (Ltd.) . 3	Liverpool-Manitoba .. 37	Vinet & Dufresne. 17
Brodeur, A. 8	Dunn, Wm. H. 9	Mathieu (Cie J.-L.) ... 8	Warmington 25
Brodie & Harvie 8	Eddy, E. B. & Co. 9	McArthur, A. 19	Western Ass. Co. 37
Brunet, J., Ltée 8	Esinhart & Evans 37	McCaskey System ... 33	Winnipeg Grocer 6
Calcarsen ... Couverture	Fontaine, Henri 7	Montbriand, L. R. 7	Wisintainer et Fils ... 25
Canada Foundries & Forgings 27	Fortier, Joseph 7		York Mercantile 22
Canada Life Assurance Co. 37	Frost Steel Wire 31		
Canada Starch.Couverture	Gagnon & L'Heureux . 7		
Caron, L.-A. 7	Garand, Terroux & Cie 7		



C'est à présent le temps d'un Etalage O-Cedar

LA publicité des journaux pour O-Cedar a commencé. C'est la plus importante et la meilleure campagne d'annonce qui ait été lancée pour O-Cedar Polish. Elle signifie une "saison de vente d'O-Cedar" considérable et profitable pour les marchands qui tiennent les Produits O-Cedar.

Le Poli O-Cedar et la Vadrouille à Polir O-Cedar ont des mérites bien distincts. Par notre publicité, nous faisons connaître ces qualités — nous influençons les ménagères en faveur d'O-Cedar; nous leur plaçons devant les yeux, au moment du nettoyage de maison, l'importance de nos produits.

Vous pouvez obtenir un large pourcentage des Ventes d'O-Cedar, en faisant savoir à vos clients que vous êtes marchand d'O-Cedar.

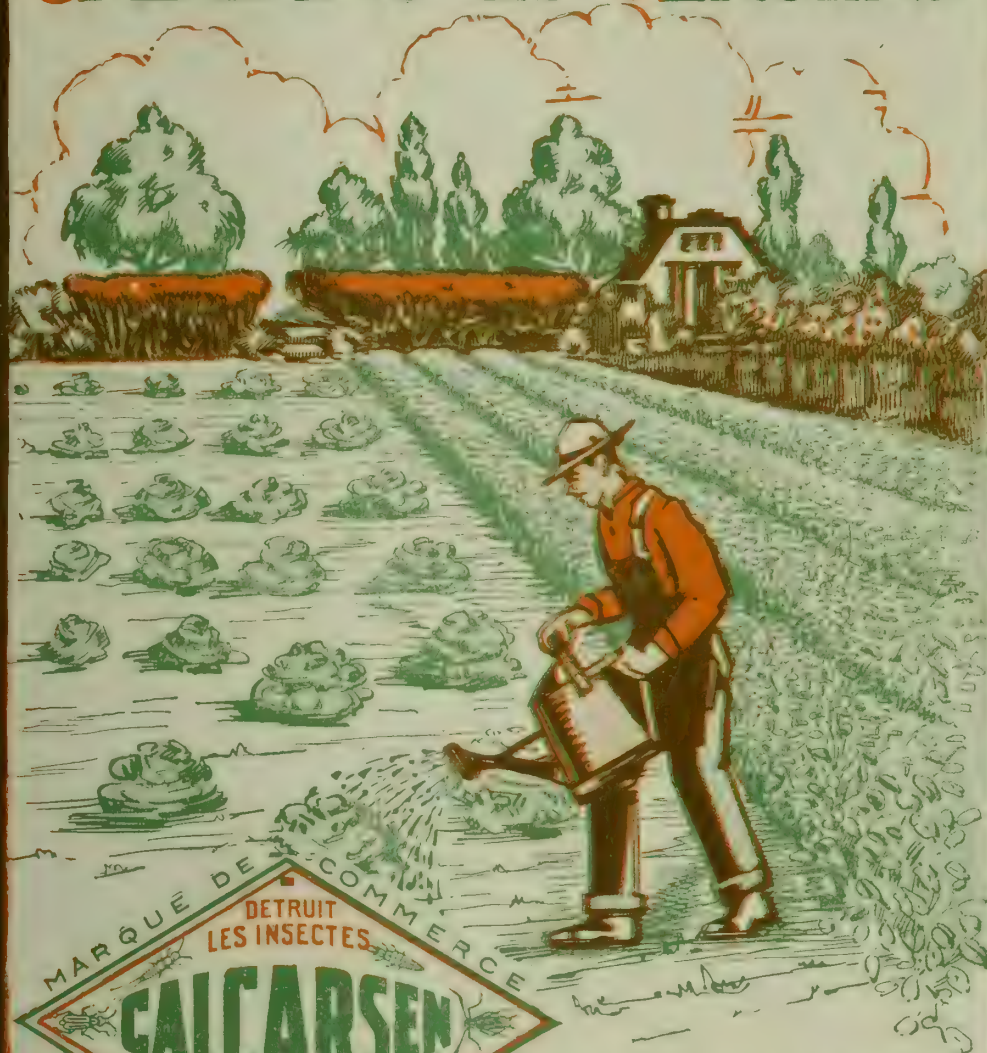
Un étalage de vitrine attrayant de Vadrouilles O-Cedar et de Poli O-Cedar vous paiera de gros dividendes. Nous avons un bon nombre de jolies enseignes et découpés pour vitrines, qui vous aideront grandement à garnir vos devantures.

Laissez-nous vous envoyer une série de ces Ornaments O-Cedar. Demandez au voyageur de votre marchand de gros les Assortiments Spéciaux de Produits O-Cedar.

CHANNELL CHEMICAL CO., LIMITED

369 AVENUE SORAUREN, TORONTO (Ont.)

Protégez Vos JARDINS ET VERGERS



2742-44 RUE CLARKE
 MONTREAL

Le "CALCARSEN" remplace le vert de Paris, mais coûte trois fois moins. C'est le plus efficace des destructeurs d'insectes connus. "CALCARSEN" est un fongicide et un insecticide à la fois.

Distributeurs pour la Province de Québec:

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,
 LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,
 HUDON & ORSALI, LIMITEE,
 COUVRETTE, SAURIOL, LTEE.

MONTREAL.

NAZAIRE TURCOTTE & CIE.
 QUÉBEC PRESERVING CO.,

QUEBEC.

A. CARRIER & FILS.

LEVIS, P.Q.

Ou écrire directement à: "CALCARSEN" 2742-44 rue Clarke, Montréal. Tél. Rockland 3162

Les Produits favoris de l'Epicier, parce
qu'ils procurent des ventes importantes

LE

CORN STARCH

(Fécule de Blé d'Inde)

DE

BENSON

ET LE

CROWN BRAND
CORN  **SYRUP**

(Sirop de Blé d'Inde Pur, Marque Crown)

Manufacturés par

The Canada Starch Co., Limited,

MONTREAL

PRIX COURANT



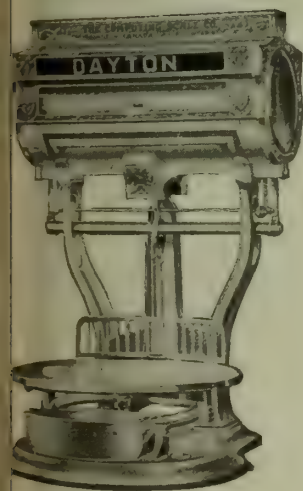
1887

MONTREAL, vendredi 17 mai 1918

Vol. XXXI—No 20

Voici la Balance Dayton

Elle garantit vos profits jusqu'à une fraction de centin



De nos jours, vos stocks représentent un placement de capital beaucoup plus considérable que jamais avant. Vous devez faire de grosses affaires avec des marchandises de prix élevés, encore que votre marge de profits ne soit pas proportionnellement plus grande. Il n'y a donc qu'une seule chose à faire — c'est de vous assurer que vous obtenez toute fraction de profit qui vous revient. Employez donc une Balance calculatrice Dayton.

Elle vous donne le poids et la valeur visibles jusqu'à une fraction d'once et jusqu'à une fraction de centin. Elle constitue pour l'épicier la garantie d'un traitement équitable vis-à-vis de lui-même.

Permettez-nous de vous adresser nos plus récentes listes de prix et nos derniers catalogues.

Les Balances Dayton sont faites au Canada par des Canadiens avec des Matières Premières Canadiennes.

Dayton Computing Scales

Avenues Royce et Campbell, - - - - - TORONTO, ONT.

Bureau des Ventes à Montréal: 58 Rue Notre-Dame Est.

La International Business Machine Co., Limited, Toronto, Frank E. Mutton, Vice-Président et Gérant Général, manufacturiers des Balances Dayton, des Enregistreurs de Temps "International" et des Machines électriques à tabler de Hollerith.

Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Épiceries les

Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS."

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur leur table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre, en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérent, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint Paul Ouest,

Montréal

Le Problème de l'Alimentation

deviendra de plus en plus difficile cette année. Ceci s'applique au Canada, aussi bien qu'aux autres parties du monde. L'économie doit être le mot d'ordre dans tout intérieur.



Les Fèves Cuites au Four MARQUE SIMCOE

(avec Sauce Tomates)

sont riches en valeur nutritive et sont plus économiques.

Elles constituent un mets qui est d'une popularité égale pour tous les membres de la famille et sont bien accueillies pour remplacer la viande pendant les jours maigres.

Prenez un bon stock de Fèves Cuites au Four, Marque Simcoe et recommandez-les à vos clients.

Chaque grosseur de boîte aide à la vente d'une autre.

Dominion Cannery, Limited, Hamilton

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37



REGISTERED
TRADE-MARK

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.80

Paquets de 6 livres5.50

Superb, paquets de 3 livres2.70

Paquets de 6 livres5.30

Crescent, paquets de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres. 1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED, Montréal.

Conserves

La doz.

Corned Beef Compressé . . . $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45

Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . . 14s. 80.00

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90
Boast 1s. 4.45
Roast 2s. 9.00
Roast 6s. 34.75
Boeuf bouilli 1s. 4.45
Boeuf bouilli 2s. 9.00
Boeuf bouilli 6s. 34.75
Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00
Veau en gelée 1s. 0.00
Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95
do, 43 livres, 4 douzaines, la douz. 1.25
do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.30
do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.95
— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres.2.00

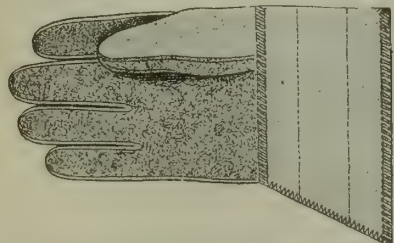


— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$
Sauce Chili, la douzaine1.90
Pieds de cochons sans os . . 1s. 4.95
Pieds de cochons sans os . . 2s. 9.25
Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc 3.45
Boeuf fumé en tranches, pots en verre 1s. 3.45

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Vieil or Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, pesanteur légère, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entraînement avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.

The
American Pad
& Textile Co.

CHATHAM (ONT.)



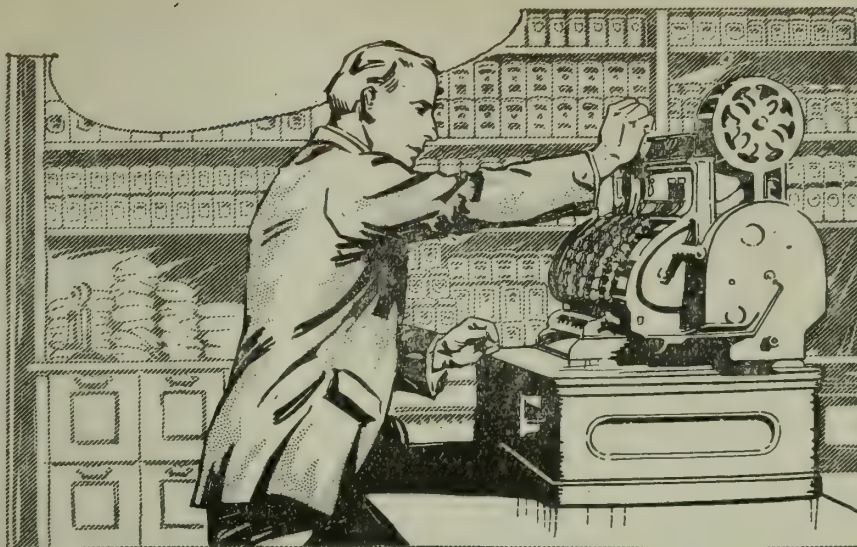
"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand." Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT
Manufacturiers LIMITED.

MONTREAL



Les conditions de guerre rendent très nécessaire l'information exacte

Les marchands Canadiens sont maintenant troublés par de nouvelles conditions de guerre qui exigent une attention spéciale.

(1) Les chiffres d'affaires sont plus élevés mais comportent moins de profits. (2) Les commis sont plus rares, plus coûteux et moins efficaces. (3) Les dépenses ont augmenté d'une façon dis proportionnée aux profits.

Pour faire face à ces conditions et maintenir un pourcentage normal de profits, il est essentiel pour le marchand d'obtenir ses chiffres d'affaires promptement et sûrement chaque jour.

Une Caisse Enregistreuse "National" vous donnera exactement les chiffres dont vous avez besoin pour obtenir le contrôle absolu de votre commerce.

Avec un Système de Caisse Enregistreuse "National", vous pouvez dire si votre chiffre d'affaires et vos dépenses sont justement proportionnés à vos profits.

Ce système vous dira si vous obtenez tous vos profits—et vous permettra de savoir si l'argent en est véritablement à la banque.

Il vous montrera quels sont les commis qui sont efficaces, combien de ventes sont faites par chacun d'eux, à combien s'élèvent leurs ventes, ensemble et séparément, et quelles sortes de transactions elles représentent. Il vous montrera quels sont les commis sur lesquels on peut compter et quels sont ceux qui commettent des erreurs coûteuses.

Une Caisse Enregistreuse "National" arrêtera le travail de tâtonnement et mettra un terme aux pertes.

- - - Pour plus amples informations, remplissez ce coupon et mettez-le à la poste aujourd'hui - - -

Département No C-16

The National Cash Register Company
of Canada, Limited, Toronto, Ont.

Veuillez, s.v.p. me donner des renseignements complets, sur la façon dont le Système de Caisse Enregistreuse "National" arrête le travail d'à-peu-près et supprime les pertes.

Nom _____ Commerce _____

Adresse _____

— en verre	½s. 2.75
— en verre	¼s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Jambon et pâté de veau	½s. 1.95
Vlantes en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	¼s. 0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier. ½s.	1.40
— de verre, poulet, jambon, langue,	½s. 2.35
Langues	½s. 1s.
— de boeuf, boîtes en fer blanc.	½s. 3.75
—	1s. 7.50
—	1½s. 12.00
—	2s. 15.50
— en pots de verre	
— de boeuf pots de verre,	size 1½ 14.00
—	size 2s. 17.00
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement	



Mince Meat.	1s. 3.25
Mince Meat.	2s. 4.95
Mince Meat.	5s. 13.50

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Mince meat.—	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2	1.45
Beurre de Peanut, 24 " — ½ — 2	1.95
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.45
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.27
Seaux 12 livres	0.28
Seaux 5 livres	0.30

Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00

Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine.	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1½	1.90
Pork & Beans, plain, 1½	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	½s 1.95
Hachis de Corned Beef	1s 3.45
Hachis de Corned Beef	2s. 5.45
Beefsteak et oignons	½s. 2.95
Beefsteak et oignons	1s. 4.45
Beefsteak et oignons	2s. 8.45
Saucisse de Cambridge	1s. 4.45
Saucisses de Cambridge	2s. 8.45
Pieds de cochons sans os	½s. 2.90

Prix sujets à changements sans avis
Commandes prises par les agents
jettes à acceptation de La Maison.
(Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse.	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50

Gold Dust
ne veut pas de
stabilité sur la
tablette. Chaque jour est
un jour de remue-ménage
pour Gold Dust



FAIT AU CANADA

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.

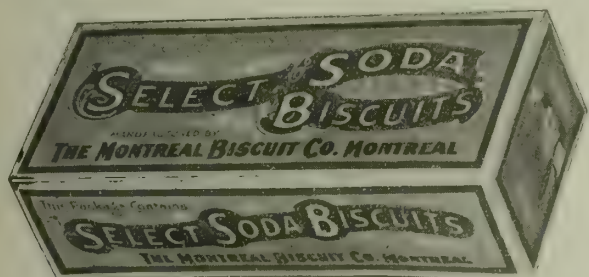


Nos Biscuits Sodas "Select", sont comme leur nom l'indique, des Biscuits de **CHOIX**

Depuis plus de trente-cinq ans nous avons consacré nos efforts à perfectionner nos procédés de manufacture de façon à assurer à notre clientèle toujours croissante, un produit qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

L'augmentation considérable de nos ventes, nous a prouvé que nous avons réussi à atteindre ce résultat, mais nous ne nous reposons pas sur ces succès et continuons notre marche en avant, vers le progrès. En même temps que nous cher-

chons journellement à améliorer notre production, nous ne négligeons rien pour faire de notre **SERVICE** au marchand un élément important de la popularité de nos Biscuits. Nos voyageurs visitent continuellement les marchands de la Province, empressés à leur montrer nos échantillons. Voyez-les ou écrivez-nous si vous n'avez pas reçu leur visite. Nous nous ferons un plaisir de vous faire parvenir des échantillons de nos lignes de vente assurée et d'un profit rémunérateur pour votre magasin.



Pour que votre stock soit complet il est nécessaire que vous teniez un assortiment de nos principales lignes de Biscuits.

■ Demandez nos listes de prix. ■

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES
MONTREAL

Cultivé avec soin, trié et mélangé par des experts; il est vendu exclusivement en paquets de plomb.



LE THE DE CEYLAN ET DES INDES NOIR ET VERT NATUREL

Le Meilleur Thé au Monde; l'Essayer, c'est l'Adopter

Demandez nos cûations et échantillons

SEULS
DISTRIBUTEURS, L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée - MONTREAL

PRODUITS DE CLARK



M. L'ÉPICIER,

Vos clients, aujourd'hui, étudient plus que jamais l'économie, mais ils n'aiment pas pratiquer l'économie aux dépens de la QUALITÉ.

Si vous leur vendez les FEVES AU LARD DE CLARK, vous leur donnez un aliment économique et d'une QUALITÉ qui ne peut être surpassée. La réputation de CLARK vous assure aussi des ventes plus rapides et meilleures.

FEVES AU LARD

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les ÉPICIERS se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléph. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de confiance; toujours d'une qualité uniformément supérieure, de vente facile, constamment en demande, ce sont les modèles des articles de leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

Demandez toujours cette marque
Tél.
Lasalle 92



Demandez les

Saucisses

Étiquettes de

COTE & LAPOINTE

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE
Manufacturiers de

Saucisses
spéciales au
Porc Frais.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et Porc, Saucisse au Riz et Porc, Saucisse au Sauge, Saucissons de Boulogne et à l'Ail et jambon pressé.

Toujours les Meilleures.

Vendez-les et ayez des clients satisfaits

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINÉRALE
LEMON SOUR	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, **TELEPHONE LASALLE 256**

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture, Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Charbon

ANTHRACITE ET BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la province de Québec.

George Hall Coal Co. of Canada, Limited

26 rue St-Pierre, **Montréal**

Service régulier et glace pure

THE CITY ICE CO., LIMITED

Bureau principal:

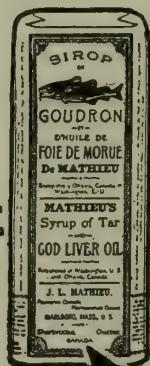
280 ST-JACQUES

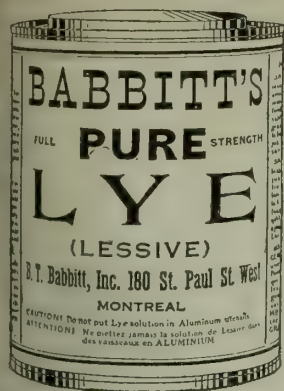
Téléphone Main 8605
" " 8606
" " 8607

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE **Mathieu** CASSE LA TOUX

Gros flacons, — En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., **SHERBROOKE P. Q.**
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.





Economie en temps de guerre LESSIVE PURE BABBITT pour faire le savon

Combinée avec des corps gras et des graisses de rebut, la Lessive Babbitt fait un excellent savon, à un coût dérisoire. Mode d'emploi sur chaque boîte.
La Lessive concentrée la plus forte et la plus pure dans un fer-blanc commode, à couvercle breveté—Rapporte à l'épicier un bénéfice intéressant.— Se vend \$4.50 la caisse de 4 douzaines.

Wm. H. DUNN Limited.

Dépositaires - Montréal



Seau d'utilité générale

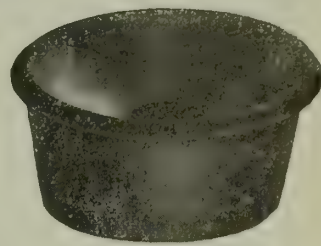
Ce que dit E. B. EDDY

Du fait de l'augmentation continuelle des prix de revient du zinc, du fer-blanc, du fer galvanisé, etc., employés dans la manufacture des articles de ménage, les *Articles en Fibre* ont vu leur faveur augmenter considérablement pour cuvettes, seaux, planches à laver et autres accessoires de maison, d'un usage courant.

Les ménagères canadiennes montrent leur préférence pour ces articles de fibre, en achetant un millier par jour.

Obtenez-vous votre part de ce commerce profitable?

Ecrivez-nous pour liste de prix illustré



Crachoirs 2 gandeurs

The E. B. EDDY Company, Limited,

Hull, Canada

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"



Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50

Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2 1/2 lbs. 8.30
1/2 doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. à la cse
1 doz. de 12 oz. 9.20
1 doz. de 16 oz.



Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de

Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse

4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses . . . 5.35
5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magic"
la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 3.95
5 caisses . . . 3.90
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . . 4.35
5 caisses . . . 4.25

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque . . . 4.90
Barils de 400 livres, par baril . . 13.90

Crème de Tartre
"Gillett"

1/4 lb. ppts. papier. La doz. (4 doz. à la caisse) 2.80
1/2 lb. paquets de papier (4 doz. à la caisse) 5.45
1/2 lb. Caisnes avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse) 6.00
Par Caisse

2 doz ppts. 1/2 lb.
4 doz. ppts. 1/4 lb.

Assortis, 22.15

5 lbs. canistres carrées (1/2 doz. la lb. dans la caisse) . . . 0.95
10 lbs. caisses en bois . . . 0.89
25 lbs. seaux en bois . . . 0.89
100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84
360 lbs. en barillets . . . 0.83

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco dans Québec et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 liv. . . . 0.12
Seaux en bois, 50 liv. . . . 0.11 1/2
Caisnes en bois, 50 liv. . . . 0.10 3/4
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13 1/2
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10 3/4
Barils 400 livres 0.10 1/2

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09 1/2

— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10

Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10 1/2

Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10

Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) 0.11 1/2

Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.13

— (36 liv.)

boîtes à coulisses de 6 livres . . 0.13

Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.11

Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.25

Celluloïd

Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50

Empois de cuisine.
W. T. Benson's & Co's. Celebrated Prepared Corn (40 liv.) . . 0.11 1/2



LA CELEBRE
Marmelade aux Oranges

DE
SEVILLE, de

WAGSTAFFE

*La Confiture de Framboises Pures
de Wagstaffe*

Nous en avons des stocks importants. Commandez-en
à vos fournisseurs.

Fraises Pures de Wagstaffe

Nous en avons de bons stocks.

Fraises Ecrasées en Gelée de Wagstaffe

Stocks importants.

WAGSTAFFE, LIMITED

HAMILTON, CANADA

PRODUITS B. F. BABBITTS

Nous cotons:

Poudre de savon 1776, caisse de
100 paquets\$4.00
Nettoyeur Babbitt, caisse de 100
paquets,\$4.00
Nettoyeur Babbitt, ½ caisse de 50
paquets\$2.00
Nettoyeur Babbitt, (Kosher), cais-
se de 50 paquets\$2.00
Lessive Pure Babbitt, caisse de 4
douzaines\$4.50
Port payé pour envois de 5 caisses ou
plus, ne dépassant pas un fret de 25
cents les 100 livres.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

Petites Pâtes—
Extraits Culinaires "Jonas" La doz.
1 oz. Plats Triple Concentré 1.00
2 oz. — — — 1.90
2 oz. Carrées — — 2.30
4 oz. — — — 4.00
8 oz. — — — 7.50
16 oz. — — — 14.60
2 oz. Rondes Quintessences 2.40
2½ oz. — — — 2.74
5 oz. — — — 4.64
8 oz. — — — 8.00
8 oz. Carrées Quintessences 8.00
4 oz. Carrées Quintessences,
bouchons émeri 5.00
8 oz. Carrées Quintessences,
bouchons émeri 9.00
2 oz. Anchor Concentré 1.26
4 oz. — — — 2.11
8 oz. — — — 3.60
16 oz. — — — 7.20
2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95
4 oz. — — — 1.75
8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75
2 oz. Plats Solubles0.96
4 oz. — — — 1.75
8 oz. — — — 3.25
16 oz. — — — 5.75
1 oz. London0.65
2 oz. —0.95
Extraits à la livre, de .. \$1.25 à \$4.00
— au gallon, de .. \$8.00 à \$24.00
Mêmes prix pour les extraits de tous
fruits.

Vernis à chaussures.

La douz

Marque Froment, manquant.

Marque Jonas, manquant.

Vernis militaire à l'épreuve de l'eau,
\$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony 2 doz. à la caisse 15.00
Small 2 — — 12.00
Medium 2 — — 18.00
Large 2 — — manquant
No. 64 Jars 1 — — manquant
No. 65 Jars 1 — — 30.00
No. 66 Jars 1 — — 36.00
No. 67 Jars 1 — — manquant
No. 68 Jars 1 — — manquant
No. 69 Jars 1 — — manquant
Molasse Jugs 1 — — manquant
Jarres, ¼ gal. 1 — — manquant
Jarres, ½ gal. 1 — — manquant
Pts Perfect Seal, 1 doz. à \$33.00 par
grosse.

Qrts. Perfect Seal, 1 doz. à \$45.00 par
grosse.

— — — ¼ livre, c-s 29

Poudre Limonade "Mesina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse
à \$15.00 la grosse.Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,
à \$36.00 la grosse.

Sauce Worcestershire 15.00

"Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse,
3 douzaines par caisse.L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,
Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-
vre, c-s 30 livres, la livre .. 0.58
— — — ½ livre, c-s 30
livres, la livre .. 0.58
— — — ¼ livre, c-s 29¼
livres, la livre .. 0.60
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,
c-s 30 livres, la livre .. 0.65
— — — ½ livre, c-s 30
livres, la livre .. 0.65
— — — ¼ livre, c-s 29¼
livres, la livre .. 0.67

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-
vre, c-s 30 livres, la livre .. 0.58
— — — ½ livre, c-s 30
livres, la livre .. 0.58
— — — ¼ livre, c-s
29¼ livres, la livre .. 0.60
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,
c-s 30 livres, la livre .. 0.65
Etiquette Argent, paquets ½ livre
c-s 30 livres, la livre .. 0.65
Etiquette Argent, paquets ¼ livre,
c-s 29¼ livres, la livre .. 0.67

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.

En boîtes seule-
ment.Empaqueté com-
me suit:Caisses de 96
paquets de 5
cents \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre.. \$3.45

— — 120 — de ½ livre.. 3.65

— — 30 — de 1 livre..

et 60 paquets mélangés, ¼ livre. 3.65

M. l'Epicier

Donnez-vous pleine valeur à votre clientèle, lors-
qu'elle achète un pot de confiture ou de gelée, de
marmelade ou de pickles, ou bien lui donnez-vous
un pot avec couvercle disjoint et un contenu gâ-
té?

En insistant pour que tous vos récipients de ver-
re soient scellés avec des Capsules Anchor, vous
ajoutez à votre propre réputation, en donnant à
votre clientèle satisfaction parfaite.

Les produits alimentaires convenablement mis en
conserves dans un bocal de verre scellé avec une
Capsule Anchor hermétique, gardent leur pleine
saveur indéfiniment et il n'est pas nécessaire de
faire des prix spéciaux pour liquider votre stock.
L'apparence attrayante de l'emballage plaira
immédiatement à votre cliente et c'est à lui
fournir ce qu'elle sait être le meilleur.

Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

MANUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)


CASCO 2¾

CLYDE 2½


FAUX-COLS
ARROW


Donnant une élégante apparence demi-
militaire. S'ajustant bien et possédant
un ample espace pour le noeud de
la cravate.

CLUETT, PEABODY & CO., INC. Fabricants, MONTREAL



CREAM TARTAR





CREAM TARTAR

Epiciers: C'est une bien mauvaise politique commerciale que celle qui consiste à offrir à vos clients des articles qui ne sont pas à la hauteur de l'étalon de qualité reconnue. La Crème de Tartre est si souvent frelatée que vous devez être bien sur vos gardes pour ne pas vous exposer à tenir une Crème de Tartre frelatée ou de qualité inférieure. La Crème de Tartre de Gillett est le pur produit du raisin, hautement raffiné et absolument garanti comme étant chimiquement pur.

GILLETT'S CREAM TARTAR



LES PRODUITS GILLETT SONT
LES MEILLEURS ET LES PLUS PURS

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL

WINNIPEG

CHEMICALLY PURE



L'épicier qui place en évidence les
Aliments Marins
de la
Marque Brunswick



établit pour lui-même un bon commerce et donne un meilleur service à ses clients.

La qualité de la Marque Brunswick fournit toujours la certitude de ventes renouvelées.

Commandez les produits de la liste ci-dessous.

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

MONTREAL.

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT	Montréal et Banlieue . . . \$3.00	PAR AN.
	Canada \$2.50	
	Etats-Unis \$3.00	
	Union postale, frs 20.00	

LE PRIX COURANT

Le Journal des Marchands détaillants

Liqueurs et Tabacs

Tissus et Nouveautés

Circulation fusionnée

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 17 mai 1918

Vol. XXXI—No 20

QUELQUES PROBLEMES SOULEVES PAR LES NOUVELLES REGLEMENTATIONS CONCERNANT LES QUANTITES DE SUCRE ET DE FARINE PERMISES

Dans notre numéro de la semaine passée nous avons donné les règlements officiels des restrictions imposées par la Commission des Vivres sur le sucre et la farine détenus par le marchand de gros, le marchand-détaillant et le consommateur et enjoignant à ceux qui possédaient plus que les quantités permises, d'en retourner immédiatement le surplus à la source d'approvisionnement, car il était de l'intention de la Commission de faire observer strictement ces réglementations.

Il est indiscutable que ces réglementations ont été formulées dans le but de faire face à un besoin véritable et dans beaucoup de cas, les consommateurs l'ont compris ainsi et ont retourné sans délai, leur surplus d'approvisionnement de sucre et de farine. Les raffineurs de sucre, qui, peut-être, sont les plus directement affectés par ces réglementations, les considèrent favorablement et pensent que c'est là un moyen pour eux de faire face à la situation sérieuse du moment.

Un représentant des Canada Sugar Refineries dit "que la nouvelle réglementation réduira naturellement la consommation et que la distribution sera plus largement faite. Le sucre brut, ajoute-t-il, nous vient plus facilement, et la situation, à ce point de vue, nous semble plus favorable."

Les officiers de la St. Lawrence Sugar Refinery sont aussi du même avis et l'un d'eux disait qu'il pensait que la nouvelle réglementation ferait durer beaucoup plus longtemps les approvisionnements. Il n'y a pas en ceci, une grande amélioration en ce qui concerne les stocks, mais la loi contre l'accaparement aura incontestablement un heureux effet dans la consommation des approvisionnements disponibles.

La succursale de Montréal de la Dominion Sugar Company dit qu'elle ne peut à l'heure présente donner à quiconque une quantité de sucre suffisante pour plus de deux ou trois jours. Les commandes qu'elle a, à

présent, et les contrats en cours ont évidemment la préférence sur toutes les nouvelles affaires.

Les Raffineries Atlantic Sugar sont d'avis que ces réglementations auront pour résultat une amélioration sensible des conditions actuelles. Il est difficile de dire à présent combien de sucre sera rendu disponible par cette mesure et cela prendra quelque temps avant qu'une amélioration des conditions se fasse sentir.

Il ne semble guère y avoir de désaccord quant à la sagesse de la nouvelle mesure et au bénéfice probable qui en résultera. Mais, il y a, cependant, plus d'un point de vue, dans cette mesure. L'accapareur, la chose est entendue, n'attire aucune sympathie, si son accaparement est intentionnel. Mais, il y a des situations où les approvisionnements plus qu'ordinaires sont un besoin impérieux ou une coutume depuis longtemps établie. La Commission du Contrôle des Vivres a tenu compte de ce fait et a prévu des exceptions dans le cas des personnes vivant à certaines distances du magasin. Ces exceptions, cependant, ne couvrent que les cas généraux, et il est des cas particuliers où des difficultés peuvent surgir, à moins que cette législation ne soit administrée avec sagesse et intelligence, comme il est probable qu'elle le sera.

Par exemple, voici un marchand qui, depuis des années a été habitué d'acheter à une certaine époque un wagon de sucre. Ce sucre est vendu directement du wagon et est coulé dans les deux jours avec un très petit profit. En février dernier, il acheta ce wagon et ses clients, comme ils y étaient habitués depuis des années ont acheté du sucre de cette source, pour plusieurs mois. Il est à remarquer que ces achats, dans la plupart des cas, ne dépassent pas les approvisionnements normaux, bien qu'ils soient en excès sur les quantités stipulées dans le récent ordre en conseil. Ce marchand demande ce qu'il doit faire. Doit-il reprendre ce su-



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



ère et le garder pendant une longue période? Cela le contraindrait à une sérieuse obligation financière qu'il se sent incapable de supporter, ou bien doit-il retourner ce sucre à la raffinerie, et s'il en est ainsi, qui doit être responsable des charges supplémentaires de fret?

Il nous semble, sans l'ombre d'un doute, que la position de ce marchand échappe à la loi et qu'il doit être considéré comme hors de la question, car cette vente a été faite de bonne foi et les clients ont fait des achats de bonne foi sans aucune idée de retirer de la circulation des stocks de sucre. Nous pensons que l'esprit de la nouvelle réglementation est de répondre à un certain besoin et non de créer des difficultés inutiles au marchand qui s'efforce honnêtement de suivre à la lettre la loi qui lui est imposée.

Une autre question se pose. Le fermier vivant à dix milles d'un magasin peut s'approvisionner de sucre pour 120 jours. Supposons que cet homme soit habitué depuis des années, à faire affaires avec un certain magasin. Il parcourt les 10 milles qui le séparent du magasin à certains intervalles pour faire ses achats. Peut-être y a-t-il à un mille, dans une autre direction, un autre magasin à un croisement de routes. Cet homme doit-il être considéré comme étant à 10 milles d'un magasin, ou seulement à un ou deux milles? A notre avis, le client en question devra être considéré à dix milles de son magasin d'approvisionnement et aura droit aux quantités permises aux personnes dans cette position.

Un autre point. Un marchand vend à un client régulier, disons 10 livres de sucre ou de farine qu'il sait être l'approvisionnement régulier de ce client. Mais, ce même client a été ailleurs et a acheté d'autres marchands, dix autres livres de sucre. Le premier marchand mentionné sera-t-il obligé de reprendre au client les marchandises qui furent vendues dans une transaction honnête et faite de bonne foi. A notre sens, le marchand qui fait une vente à un client régulier, dans les limites qu'il sait légales, ne saurait être contraint d'annuler cette vente, mais le client qui a acheté à d'autres marchands où il n'avait pas l'habitude de s'approvisionner régulièrement et qui par conséquent s'est rendu coupable, peut-être sans intention, du délit d'accaparement devra retourner les quantités dépassant celles prévues par la loi, aux autres marchands.

Ce ne sont là que quelques-uns des cas particuliers auxquelles donneront lieu les nouvelles réglementations, bien d'autres se présenteront probablement qui demanderont quelques instants de réflexion, mais nous croyons que la Commission des vivres du Canada saura interpréter son règlement avec une largeur de vue qui permettra de rendre justice à chacun et d'éviter tous préjudices à ceux qui n'ont jamais eu l'intention de contourner la loi, mais qui, au contraire, s'y sont soumis avec la meilleure bonne volonté et plus entière bonne foi.

CULTIVEZ LES COURS URBAINES

Les cours urbaines sont aussi propres à la culture que les jardins ruraux. En général on croit qu'on ne peut rien cultiver dans un terrain pauvre. Ceci est une erreur. Tout ce que vous avez à faire, c'est de creuser profondément et d'engraisser le terrain avec des feuilles et des balayures de rues.

LA FERMETURE DE BONNE HEURE A LA CAMPAGNE

Des lettres fort intéressantes continuent à nous parvenir de tous les coins de la province, au sujet de la fermeture de bonne heure à la campagne, prouvant toute l'importance qui s'attache à cette question et tout l'intérêt qu'elle suscite parmi les marchands de campagne. Parmi celles reçues cette semaine, nous détachons la suivante qui exprime une opinion bien nette de la situation.

Saint-Polycarpe, Québec, 15 mai 1918.

"Le Prix Courant,"

Montréal.

M. le directeur,

La question de la fermeture à bonne heure des magasins à la campagne, si bien exposée par un de vos lecteurs, dans votre numéro du 3 mai courant, mérite certainement d'être portée à l'attention de tous les marchands de la Province.

La position du marchand de campagne est encore aujourd'hui, dans une très grande proportion, identique à celle de l'épicier de la ville il y a quelques années, alors que le pauvre homme et son personnel travaillaient 18 heures par jour, avec la différence toutefois, qu'au magasin de campagne, la longue veillée quotidienne, au lieu d'être employée à faire du commerce, ne sert que pour le rendez-vous des fumeurs et cause plus de dommages aux marchandises qu'on ne le pense généralement.

Beaucoup d'intéressés, nous croyons, seraient en faveur d'une heure uniforme de fermeture pour toute l'année, ce qui éviterait aux clients d'avoir à s'habituer à une heure nouvelle à chaque changement de saison.

Espérons qu'il se fera une campagne sérieuse en faveur des idées préconisées par votre correspondant et qu'avant longtemps nous verrons améliorer un état de choses qui n'est pas plus profitable au client qu'au marchand.

Agréez, M. le directeur, les remerciements de

THERIAULT & LALONDE,

Par J. A. Lalonde.

LA SARDINE CANADIENNE

Le Canada importe annuellement de la sardine en conserve évaluée à plus de \$100,000. La majeure partie est fournie par les Etats-Unis, la Norvège, le Royaume-Uni et le Portugal. On ne met en conserve au pays que 20 pour cent de la sardine pêchée au Nouveau-Brunswick. Les autres 80 pour cent sont expédiés au Maine où les fabricants de conserves américaines les mettent en boîtes. Le Bureau des vivres du Canada s'occupe activement de la mise en conserve de ce poisson au Canada. Les consommateurs canadiens en auront ainsi tout le bénéfice.

ENSEMENCEZ CHAQUE ACRE

Chaque acre additionnel de blé que vous pourrez ensemençer ce printemps, empêchera quelqu'un de mourir de faim. Il manque en Europe 500,000,000 de boisseaux.

COMMENT FAIRE L'ÉTALAGE DES MARCHANDISES

L'arrangement du magasin est une science en elle-même; une science qui n'est qu'imparfaitement comprise par la plupart d'entre nous.

L'arrangement du magasin est souvent le facteur qui apporte le succès ou qui l'écarte.

Les bons étalages dans la vitrine sont pour une bonne partie, l'heureuse cause de ce que de nombreuses personnes entrent au magasin, mais, lorsque ces personnes sont entrées, il faut qu'elles soient en présence d'un inétérieur capable de retenir leur attention, et de leur procurer une véritable satisfaction de s'y trouver.

C'est la devanture du magasin qui a le plus de valeur dans les cas ordinaires. L'espace de vitrine se range en première ligne; le département le plus proche de l'entrée arrive en second lieu et ainsi de suite. La chose est vraie parce qu'il est difficile, en général, d'obtenir des clients qui entrent dans le magasin, de circuler jusqu'au fond. Et cela pour la bonne raison que de nos jours, le client s'applique à se procurer ce dont il a besoin, dans le plus court temps possible. Par conséquent, les marchandises qui se vendent d'elles-mêmes doivent être placées là où elles aideront à attirer l'attention sur les autres.

Les marchandises qui ne sont pas dans la mémoire du client doivent être placées dans un endroit où elles peuvent être vues.

La marchandise doit être arrangée en groupes qui permettent de faire la vente de plus d'un article.

Les articles qui vont de pair dans un usage courant doivent donc être généralement groupés ensemble.

L'homme qui entre pour acheter du tuyau de jardin doit voir des étalages de bec d'arrosage, de rouleaux de tuyaux et d'arroseurs de pelouse et cela devrait le conduire facilement aux tondeuses de gazon, aux râteliers, aux rouleaux de pelouses, etc.

Les profits du magasin dépendent des ventes rapides et du gros volume d'affaires, il est donc clair que tout devrait être fait pour servir le client de façon efficace et aussi rapidement que possible. Les futurs clients doivent être aidés par les arrangements de magasin et par les étalages de vitrine aussi bien que par le personnel de vente, les comptoirs ouverts, les étiquettes de prix faciles à lire, les instructions imprimées concernant les marchandises et autres services similaires susceptibles de faciliter les achats aux clients.

Les commis de ventes doivent montrer les marchandises de la manière la plus rapide et être préparés à dire en peu de mots et en phrases claires ce que le client désire avoir. Par dessus tout, ce qu'il leur faut, ce sont des mains adroites, des regards vifs, un esprit primesautier, une patience à toute épreuve et de la bonne volonté pour chaque client.

Les marchandises doivent toujours être d'un accès facile. L'utilisation des fixtures d'étalage par le ven-

deur doit être faite de telle manière que les marchandises puissent être entre les mains de l'acheteur probable dans le plus bref délai possible. Le toucher du stock est le plus important facteur pour créer un désir de possession chez le client. Lorsqu'un vendeur est obligé d'ouvrir et de remplacer des boîtes, il voit, pendant cette perte de temps, le désir diminuer chez son client, proportionnellement à la longueur de cette opération.

En faisant un étalage de marchandises à l'intérieur du magasin on doit prendre soin de placer les marchandises de qualité sous les yeux du public acheteur. Alors que beaucoup de gens entrent dans un magasin avec l'intention d'acheter une sorte inférieure de marchandise, on peut dire que lorsqu'ils voient que le magasin a pour ligne de conduite de faire étalage de matériaux coûteux, s'ils ont des fonds suffisants, ils se rappellent l'endroit où ils ont vu ces articles et ils s'y rendent pour faire leurs achats.

Une grande attention doit être apportée dans l'arrangement de la vitrine du magasin, de façon à la rendre attrayante. Les marchandises doivent être placées dans des endroits où on peut les voir. En principe, l'étalage des marchandises devrait tomber largement dans le champ de la ligne ordinaire de vision. Il est nécessaire de faire des expériences pour déterminer cette ligne, mais on peut dire avec certitude que la plupart des gens en passant devant un magasin ne remarquent les marchandises que lorsqu'elles sont placées à plus de deux pieds et à moins de sept pieds au-dessus du blancher. Cela signifie que l'étalage doit être fait dans cette ligne de vision, c'est-à-dire, cinq pieds de haut. Les étalages en-dessus ou en-dessous de ces limites passent inaperçus ou déroutent le client. En règle générale, tout ce qui est fait en-dessus ou en-dessous de ces limites doit l'être pour des fins purement décoratives ou servir de fondation pour les marchandises régulières qui sont mises en étalage dans la ligne de vision.

Dans cet espace de vision, il y a mille possibilités de mettre une note d'art dans la confection des étalages. Par exemple :

On peut s'appliquer à harmoniser les couleurs des marchandises et des décorations.

On peut disposer suivant leurs formes, les marchandises en groupes harmonieux.


On peut obtenir un effet qui plaira non seulement à l'œil du client, mais qui sera attrayant pour son portefeuille.

Celui qui arrange la devanture d'un magasin a toutes les possibilités d'exercer un talent similaire à celui d'un peintre ou d'un sculpteur, mais ses combinaisons doivent différer du groupe peint ou sculpté, en ce sens que les détails plutôt que l'ensemble doivent ressortir clairement de manière à capter l'attention du client.

le destructeur de mouches nonvénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

**Attrape 50,000,000 de mouches
chaque année**

 **Tanglefoot** 

L'art est établi de disposer les marchandises de telle manière attrayante qu'elles feront appel au désir de l'acheteur et qu'elles se vendront. L'ordre, l'harmonie et autres principes fondamentaux de l'art sont essentiels au bon étalage du magasin, mais ces principes doivent être mis au service des affaires.

Tout ce qui est au-delà de la ligne directe de vision dans un magasin, est vis-à-vis du client, ce que le cadre et le fond d'une peinture sont pour le peintre et pour celui qui regarde la peinture. Le cadre ou le fond doivent se rapporter à l'objet central, s'harmoniser avec lui, non pas être attrayant par lui-même, mais aider à ce que les marchandises mises en étalage soient aussi attrayantes que leur nature le permette.

LA MANIERE DE CONSERVER LES OEUFS

Les oeufs pondus en avril, mai et au commencement de juin se gardent mieux que ceux qui sont produits plus tard. S'ils sont traités avec soin, ils se garderont en bon état de huit à douze mois. Si on les fait cuire à la coque, ils faudra avoir soin de percer la coquille au gros bout avec la pointe d'une épingle, avant de les mettre dans l'eau bouillante.

Il faut, tout d'abord, que les oeufs soient frais et propres, mais on ne doit pas les laver; si un oeuf est sali, il vaut mieux le manger immédiatement. S'il existe une tache terreuse sur la coquille, le sulfate de soude ne se met pas en contact intime avec l'enveloppe et l'oeuf se décomposera.

Une pinte de sulfate de soude délayée dans une jarre en grès suffit pour conserver 15 douzaines d'oeufs. Il faut au préalable nettoyer soigneusement la jarre avec de l'eau bouillante, l'essuyer et l'exposer au soleil, pendant quelques heures.

Faire bouillir 9 pintes d'eau, les laisser refroidir parfaitement et y ajouter ensuite la pinte de sulfate de soude et mélanger le tout dans la jarre. Mette ce récipient dans une place fraîche et sèche et ne pas la déplacer sans nécessité. Y déposer les oeufs sans les tasser dans la solution, de façon que le tout soit recouvert d'au moins deux pouces, attacher un papier huilé épais sur le haut de la jarre, pour empêcher l'évaporation du liquide. Si l'on veut conserver plus de 15 douzaines, il vaut mieux se servir de deux jarres que d'une grande. La solution ne doit servir qu'une fois.

Si le sulfate de soude coûte trop cher, ajouter 3 livres de chaux détrempée à 5 gallons d'eau. Après la dissolution de la chaux, verser soigneusement l'eau claire sur les oeufs comme avec le sulfate de soude.

NE VERSER LA SOLUTION DE SULFATE DE SOUDE SUR LES OEUFS QUE LORSQU'ELLE AURA ETE PARFAITEMENT REFROIDIE.

CHANGEMENT DE NOM

Nous sommes informés que la Boeckh Bros. Company, Ltd., a obtenu des lettres patentes supplémentaires changeant le nom de cette corporation en celui de "The Boeckh Company, Ltd".

Le changement dans le nom de cette firme, n'implique aucun changement de propriétaire ou de direction et les affaires y seront poursuivies sous la même politique de bon service et de marchandises de qualité qui a toujours été la caractéristique de la maison.

LA CAMPAGNE DE CULTURE INTENSIVE ET LA VENTE DES ARTICLES DE JARDINAGE

Le marchand de quincaillerie peut, cette année, rendre un plus grand service patriotique que l'an dernier, en poussant la vente des outils de jardin. Ce service ne sera pas complètement désintéressés, en ce sens qu'il provoquera de plus grosses affaires. Mais, en poussant la vente de ces articles, il répandra l'idée du jardinage qui est appelée à soulager la crise de l'alimentation.

Le marchand de quincaillerie devrait se faire un fervent apôtre de la culture ménagère et s'appliquer à persuader les gens de s'adonner au jardinage. L'idée de l'avance de l'heure est par elle-même un grand stimulant de la culture intensive et le marchand de la campagne ne devrait pas manquer d'en montrer les avantages. Les amateurs de jardins ayant une heure de plus chaque soir à dépenser peuvent en profiter pour faire du semis ou de la plantation et les personnes qui possèdent quelque influence dans leurs milieux respectifs devraient les y encourager.

Au point de vue de la santé chacun y gagnerait, car l'exercice du jardinage donne des muscles et assouplit les membres. Celui qui, après une journée passée à l'atelier ou au bureau consacrerait deux heures le soir à faire du jardinage, s'en trouverait bien mieux physiquement et y gagnerait un appétit inaccoutumé.

La production est une nécessité de l'heure présente; l'approvisionnement des vivres sera encore plus restreint le prochain hiver, et il sera bon de prévoir cette situation.

L'encouragement à la culture par les particuliers peut être aidé par des étalages de semence et une publicité qui s'y rapporte. Un marchand de quincaillerie d'une ville de la province avait fait l'an dernier, un étalage remarquable, en plaçant dans sa devanture, des plantes qui poussaient dans des pots et des boîtes. Les progrès de ces plantes n'étaient pas sans intéresser et intriguer les passants qui entraient pour demander des explications et faire leurs achats par la même occasion.

Un autre moyen d'encourager l'idée de production et par le fait même la vente des outils de jardinage est de faire de temps en temps des étalages des articles employés dans le jardinage. Les hoes, les bèches, les râteaux, les tuyaux d'arrosage, les lances d'arrosage, etc., sont de sarticles qui ont tous le pouvoir de suggérer la nécessité de leur emploi. Le marchand qui donne lui-même l'exemple du jardinage convie ainsi les autres à faire de même et s'attire à la fois de la sympathie et des affaires. L'exemple est toujours meilleur que la prédication.

UN BON POISSON DONT ON NE CONSOMME PAS ASSEZ

Les écueurs du sol des provinces des Prairies, qui s'entêtent à ne cultiver que du blé, trouvent des imitateurs chez les pêcheurs d'eau salée; ceux-ci abandonnent plusieurs variétés de poissons, et ne gardent que ceux qui se vendent sans difficulté. Ces deux classes d'individus gaspillent et détruisent un héritage que les générations futures devraient recevoir en bon état sinon amélioré. Il faut admettre, cependant, que la

demande du marché est un des facteurs déterminants en ce qui regarde le poisson. Il s'ensuit qu'il faudra, par de constants efforts, populariser les espèces de poissons qui ne sont guère utilisées, quoique excellentes.

De ce nombre est la plie canadienne. Ce poisson est très peu vendu au pays, bien que très précieux sous le rapport de ses qualités alimentaires et recherché en d'autres pays. M. A. G. Huntsman affirme, dans une petite brochure intitulée: "La plie canadienne", "qu'il s'en perd annuellement plusieurs millions de livres et que l'on se procurerait une plus forte quantité de ce poisson, s'il était pêché où il abonde." D'un autre côté, "si la plie (à présent rejetée) était vendue au prix ordinaire des poissons frais, les pêcheurs en retireraient une somme d'environ \$300.000, et la vente au détail rapporterait de \$500.00 à \$1.000.000 par année."

Monsieur Huntsman ajoute que "la plie a la chair douce et savoureuse, mais non huileuse: qu'elle ressemble plutôt au carrelet ou à la sole, mais en diffère en texture et saveur. . . . Elle est comestible toute l'année, vit très bien dans les eaux froides; mais elle est dans son meilleur en automne et en hiver, après avoir atteint sa maturité et avant la saison du frai. L'hiver est aussi la saison la plus avantageuse pour le transport: mais les glaces en rendront la pêche impossible au golfe Saint-Laurent de décembre au mois d'avril: cependant la pêche pourra se continuer toute l'année plus au sud."

On a vendu, l'an dernier, une certaine quantité de ce poisson sur les marchés de Toronto sous les noms de carrelets ou soles. On devrait prendre les moyens voulus pour conserver ces poissons, soit en les salant, soit en les fumant, pendant l'été, ou sur les parties de la côte où les moyens de transport font défaut.

Le travail des "soldats du sol" produiront sans doute une plus grande quantité de vivres. Pourquoi n'aiderions-nous pas ceux qui se livrent à l'industrie du poisson à conserver et à utiliser les énormes quantités gaspillées chaque année, uniquement parce que le public ne connaît pas leur valeur alimentaire?

REVENUS DES FORETS.

Depuis l'origine de la Confédération, en 1867, le gouvernement de la province de Québec a retiré plus de

\$42,000,000 de ses forêts. Au cours de l'exercice terminé le 30 juin 1917, les revenus de cette source se sont élevés à \$1,568,157, dont \$347,505 sont dérivés de l'affermage des terres et \$1,115,892 des droits d'abatage. Les plus fortes recettes furent celles de 1914-1915, qui ont donné la somme de \$1,736,605. Ces revenus constituent une importante partie des sommes nécessaires à l'administration civile.

ELEVAGE DES LAPINS

Le gouvernement d'Australie donne en ce moment tout l'encouragement possible à l'élevage des lapins, pour populariser la viande de ce petit animal comme nourriture. Des "ranchers" qui élevaient dans le passé des moutons ou des bestiaux, ont aménagé leurs terrains au moyen de clôtures et de filets de fil de fer, de telle façon que l'élevage peut se faire sans difficulté. Il n'y a pas de raison pour que les garçons et les filles en Canada ne suivent pas cet exemple.

COMMENT EMPLOYER CALCARSEN

Pour le ver des bourgeons et le ver rongeur, arrosez avant que les fleurs s'ouvrent, à la dose de 1 livre de "CALCARSEN" pour 40 gallons d'eau.

Pour le "Codling moth" et les insectes qui mâchent ou mangent la feuille, arrosez juste après que les pétales sont tombées, à la même proportion que plus haut, et répétez après 2 ou 3 semaines.

Patates, Tomates, Choux, etc.

Arrosez avec 1½ livre de "CALCARSEN" dans 40 gallons d'eau, ou une cuillérée à thé dans un gallon d'eau.

Mélangez le "CALCARSEN" avec de l'eau bouillante, de façon à en faire une crème épaisse. Couvrez et laissez reposer de 2 à 3 heures. Voyez à ce qu'il soit bien et uniformément mélangé avant de le remettre dans le réservoir d'arrosage.

ANTIDOTE: — Donnez immédiatement des émétiques, tels que de l'eau salée chaude, de la moutarde, etc., et de fortes doses d'huile de castor.

Ce sont là des instructions que les marchands de campagne devraient retenir pour en faire profiter leurs clients.

Une de nos spécialités qui se vend bien et avec laquelle les marchands peuvent réaliser de bons profits cet été.



Kiddie-Kar CHAMPION

Cadres, Moulures et Miroirs.

Ecrivez-nous de suite, cela n'engage à rien.—Nous vous enverrons les détails demandés par la malle.

En dépit de l'augmentation continue des prix, nous vendrons 600 pieds de moulures assorties, dorées Circassien et imitation de chêne, pour \$27.00, comme suit:

200 de moulures assorties d'un pouce de largeur, à \$3.

200 de moulures assorties 1½ pouce de largeur, à \$4.50.

200 de moulures assorties 2 pouces de largeur, à \$6.00.

Ces prix réduits sont pour introduire la maison, et le temps est limité.

Demandez nos prix et échantillons de moulures, lesquels nous envoyons gratuitement.

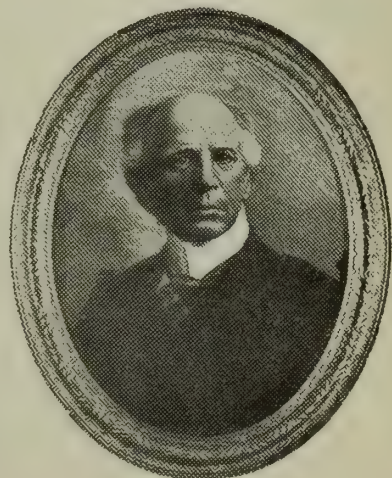
Gros stock d'imagerie religieuse et profane.

LA CIE WISINTAINER & FILS, INC.,

Magasins: 58-60 Boulevard Saint-Laurent (pres Craig), Montreal.

Manufacture: 7 rue Clarke.

Magnifique gravure de Sir Wilfrid Laurier de 13 x 17" en 12 couleurs encadrée ovale. Prix \$1.00 ou envoyée gratuitement avec commande de \$25.00.



Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ DU GRAIN

Les cotations du marché local du grain s'établissent comme suit : Avoine de l'ouest canadien,

No. 2 0.92½

Avoine de l'ouest canadien,

No. 3 0.90

Avoine d'alimentation No.

1 0.86

Avoine d'alimentation No.

2 0.83

Avoine blanche d'Ontario,

No. 3 0.84½

Orge d'alimentation du Ma-

nitoba 1.22½

le boisseau ex-magasin.

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$10.95 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.05.

La demande pour farine de blé d'hiver était calme et les prix fermes de \$11.40 à \$11.50 le baril, en sacs, ex-magasin. Il s'est fait de bonnes affaires en farine de blé d'Inde, à \$13.00, le baril, en sacs.

LES SAINDOUX

Les cotations des saindoux purs ont été de 32c à 33c la livre, en seaux en bois de 20 livres et de 30c en tierces, tandis que les saindoux composés se sont vendus de 28c à 28½c la livre.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre. 0.32 0.34

Beurre supérieur

de crèmerie 0.44½ 0.45

Beurre fin de crè-

merie 0.43½ 0.44

Beurre supérieur de

ferme 0.38½ 0.39

Beurre fin de fer-

me 0.37 0.38

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:

Fromage No. 1 0.23

Fromage No. 2 0.22½

Fromage No. 3 0.22

LES OEUFS

Nous cotons les prix de gros suivants:

Oeufs stock de choix 44c

Oeufs stock No. 1 42c

Oeufs stock no 2 38c

LES PRODUITS D'ÉRABLE

La demande a été calme pour les produits d'érable, et le volume d'affaires a été restreint quoique le ton du marché soit ferme. Des ventes se sont faites en sirop d'érable, en barils de 15 à 20 gallons, à \$1.80 le gallon; en boîtes de cinq gallons, à \$1.85 le gallon; en boîtes d'un gallon, de \$2.00 à \$2.10 le gallon, et en boîtes de 8½ livres, à \$1.50.

Les affaires ont été calmes également en sucre d'érable et les prix du gros ont été de 21c à 22c la livre.

LES POMMES DE TERRE

La demande est bonne pour les pommes de terre. Nous cotons: Lots de chars des Montagnes Vertes, \$1.55 à \$1.60, le sac de 90 livres, en vrac: pommes de terre rouges, de \$1.55 à \$1.60, sacs compris: McIntyres, de \$1.45 à \$1.50, ex-voie, tandis que dans le gros, les Montagnes Vertes se sont vendues à \$1.80, les rouges à \$1.70 et les McIntyres à \$1.60, le sac de 90 livres, ex-magasin.

LES GELEES EN HAUSSE — L'HUILE D'OLIVES ÉGALEMENT

Une hausse de 20 cents par caisse s'est manifestée sur les prix d'une marque de gelées, le prix précédent de \$1.00 la douzaine étant monté à \$1.20. Les huiles d'olives importées sont très rares et conséquemment, les prix ont subi une hausse générale de 10 pour 100.

LES CAFES SONT EN HAUSSE

La récente taxe qui vient d'être imposée aux cafés a provoqué une hausse.

Nous cotons actuellement:—
Café rôti:

Bogotas, la livre . 0.32 0.37

Jamaïque, la livre. 0.26 0.28

Java, la livre 0.38 0.45

Maracaibo, la livre 0.28 0.29

Mexicain, la livre . . 0.33 0.34

Mocha, la livre. . . . 0.39 0.42

Mocha, d'origine . . 0.48 0.53

Rio, la livre 0.24½ 0.25

Santos Bourbon, la

livre 0.29 0.30

Santos, la livre . . . 0.28 0.29

Cacao

Cacao, en vrac (pur) 0.30 0.35

Cacao, en vrac, (doux) . . . 0.25

LES THES

L'avance considérable dans les tarifs imposés aux thés a provoqué une véritable tempête dans les milieux de ce commerce.

La nouvelle taxe ajoutera au prix du thé 10c par livre.

LES MELASSES

Des mélasses sont arrivées en assez grosses quantités du Sud, ce qui indique une meilleure condition du transport.

Nous cotons:

	Prix pour
	Ile de
	Montréal
Mélasses de la	
Barbades	
Puncheons.	0.92 0.98
Barils	0.96
½ barils	0.98

Pour territoires en dehors les prix sont environ de 3c en dessous.

LES FEVES — LES POIS

Nous cotons:

Fèves canadiennes triées	
à la main, le boisseau.	9.00 9.50
Fèves d'Ontario, nouvel-	
le récolte, 3 à 4 lbs.	8.50 9.00
Fèves canadiennes, 4 à 5	
livres pickers	7.75 8.00
Yellow Eyes, la livre . .	9.00 9.50
Pois blancs, à soupe, le	
boisseau	4.50 5.00
Pois, split, nouvelle ré-	
colte, sacs de 98 lbs.	10.00 10.50
Orge (pot) le sac de 98	
livres.	6.50

LES SUCRES

Les prix sont comme suit:

Les 100 livres

Atlantic Sugar Company,	
extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Refinery, ex-	
tra granulé	
St. Lawrence Sugar Refine-	
ry	8.80
Canada Sugar Refinery . . .	8.65
Dominion Sugar Co., Ltd.,	
crystal granulé	8.80

LE MARCHE A PROVISION

Il y a eu baisse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de charrs à \$21.25 les 100 livres pesées hors charrs. En sympathie avec cette hausse, il y a eu par contre un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros à \$30.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.36	0.38
Jambons, 12 à 15 livres	0.34	0.35
Jambons poids lourds	0.32	0.33
Bacon pour Breakfast	0.40	0.42
Bacon de choix Windsor	0.44	0.45
Bacon Windsor dé-sossé	0.46	

LE MARCHE AUX BESTIAUX

Les offres au marché de l'est ont été importantes durant cette

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Alphonse Martin	La Commission du Havre
Pierre Dagenais	Matthews & Blackwell
Paul Fafard	La Cité de Montréal
Roméo Sanders	Redmond Co., Ltd.
Frederick Fialla	Canadian Consolidated Rubber Co.
Cohen Cons. Ltd.	H. Gagnon, Sainte-Catherine Est
Jos. Potvin	Ogilvie Flour Mills
Jos. Riendeau	Le Club de Maisonneuve
J. Aldéric Leduc	Metropolitan Life Ass. Co.
Alfred Tessier	Can. Steel Foundries, Ltd.
W. J. Tremblay	Lymburner, Ltd.
Roméo Watier	M. S. R. Co.
Jos. Saint-Jean	St. Lawrence Bridge
Jos. Thibault	Can. Allis Chalmers
C. A. Paquin	Dominion Press, Edifice Caron
Wenceslas Larivière	Gardien à la Prison de Bordeaux
L. R. Sauvage	Matthews & Blackwell
Pierre Fouquet	La Cité de Mont.
Gustave E. Viel	La Pack Rolling Mills Co.

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHÉ BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

semaine, et ont eu pour résultat une activité exceptionnelle.

Le ton du marché a été ferme et les prix ont tant soit peu monté, spécialement en ce qui concerne les porcs de choix.

Les cotations ont été par 100 livres comme suit:

Bouvillons, de \$9.50 à \$13, suivant les qualités.
Vaches, de \$8 à \$9.50.
Taureaux, de \$8 à \$10.50.
Viandes en conserves, de \$5.50 à \$8.
Veaux, de \$8 à \$13.

LE SON — LA MOULEE — L'AVOINE ROULEE

Le son se vend é \$35.00 et les "shorts" à \$40.00 la tonne, sacs compris.

La moulée pure se vend à \$75. la tonne, sacs compris.

La demande pour avoine roulée est limitée. Les qualités courantes se vendent à \$5.35 le sac de 90 livres en jute.

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend, No 2, à \$17.00, No. 3, à \$15.50, et mélangé de trèfle, de \$8.00 à \$10.00 la tonne ex-voie.

**UNE SESSION****DE LA COUR DU BANC DU ROI**

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la cité de Montréal,

SAMEDI, PREMIER JUIN
prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district, et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners, et officiers de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le shérif,

L.-J. LEMIEUX,

Bureau du shérif,
Montréal, 11 mai 1918.**FRUITS ET LEGUMES**

Il y a une très bonne demande pour les légumes. Dans beaucoup de cas l'avance de la saison a provoqué une tendance à des prix plus bas. Les pommes de terre sont moins chères. L'arrivée de plusieurs charrs de tomates de La Floride a entraîné des prix plus bas. Le nouveau chou de la Floride est moins cher, à \$3.75 la crate. Le céleri de Floride a été réduit de 25c à 50c par crate. Les concombres sont à des prix plus avantageux et le surplus d'oignons a provoqué une tendance à la baisse, les sacs de 70 livres se vendant à \$1.00. Les prix des fruits sont élevés en général. Les nouvelles fraises sont abondantes et se vendent à 19c la boîte d'une chopine.



Le ministère des Travaux publics recevra jusqu'à 4.00 p.m., lundi, le 27 mai 1918, des soumissions pour peindre et colorer le groupe d'édifices de l'hôpital militaire de Sainte-Anne, à Sainte-Anne-de-Bellevue, P.Q., lesquelles soumissions devront être cachetées, adressées au soussigné, et porter sur leur enveloppe: en sus de l'adresse, les mots: "Soumission pour le peinturage des édifices de l'hôpital militaire, à Sainte-Anne-de-Bellevue, P.Q."

On peut consulter les plans, les formules de contrat et se procurer un devis et des formules de soumission au bureau de l'architecte en chef du ministère des Travaux publics, à Ottawa, et en s'adressant au surintendant des édifices fédéraux, bureau de poste central, Montréal, P.Q.

Les soumissionnaires ne doivent pas oublier qu'on ne tiendra compte que des soumissions faites sur les formules fournies, dûment libellées, signées de la main des concurrents, avec désignation de la nature de leurs occupations, et du lieu de leurs résidences; s'il s'agit de sociétés, chaque associé devra signer de sa main la soumission et y inscrire la désignation précitée.

Un chèque égal à dix (10%) pour cent du montant de la soumission fait à l'ordre du ministre des Travaux publics et accepté par une banque à charte devra accompagner chaque soumission. Ce chèque sera confisqué si l'entrepreneur dont la soumission aura été acceptée refuse de signer le contrat d'entreprise ou n'exécute pas intégralement ce contrat.

Les chèques dont on aura accompagné les soumissions qui n'auront pas été acceptées seront remis.

Le ministère ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions.

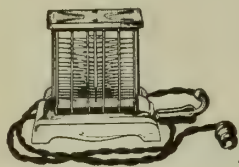
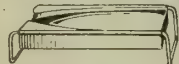
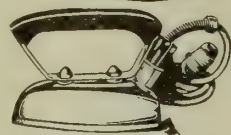
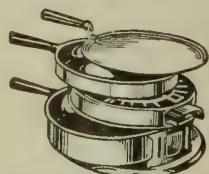
Par ordre,

R. C. DESROCHERS,

Secrétaire.

Ministère des Travaux publics,
Ottawa, 13 mai 1918.

Le Succès le plus Rapide dans le Commerce



L'ORGANISATION des distributeurs des articles "PREMIER" se complète rapidement.

De fait, nulle ligne d'accessoires électriques n'obtient jamais une réponse aussi rapide du commerce.

Il y a de bonnes raisons pour cela:—

Tout marchand qui considère la proposition "PREMIER", y découvre quelque chose de meilleur que ce qui lui a été offert jusqu'ici. Il obtient des accessoires meilleurs—plus solidement construits, plus gracieux de formes, plus faciles à vendre.

Le mérite des accessoires "PREMIER" est "tout ce que le nom implique" — et c'est ce mérite qui établit la ligne.

Et derrière ces marchandises, il y a une organisation d'hommes qui ont

grandi avec l'industrie, d'hommes qui sont connus de tout le commerce comme étant des hommes de progrès, des hommes qui croient au commerce honnête, en donnant une bonne valeur, et soutenant la confiance du marchand par une publicité active.

Prenez rang dans l'organisation "PREMIER", tandis qu'il y a encore de la place. N'attendez pas que des hommes plus actifs de votre localité en aient saisi l'opportunité avant vous.

Le retard n'apporte aucun profit. Ecrivez de suite pour faits et chiffres et pour catalogues illustrés. Découpez cette annonce pour y penser et écrivez-nous à présent.

Superior Electric Limited

PEMBROKE (Ont.)

PREMIER

"Tout ce que ce nom implique"

Accessoires Electriques



Cinquante Ans de Succès

Depuis près d'un demi siècle, les Peintres et les Quincailliers insistent pour avoir le

Blanc de Plomb Pur Marque "TIGER"

Ce printemps, le Blanc de Plomb de la Marque "Tiger" est le même que celui que vous avez toujours vendu. Sa qualité et sa valeur exceptionnelles seront toujours les meilleures.

Garnissez-en votre stock, et vous pourrez être assuré d'une saison profitable en fait de vente de Blanc de Plomb.

MONTREAL ROLLING MILLS, CO.

MONTREAL

P.Q.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES CLOUS DE SABOTS DE CHEVAL, EN HAUSSE

DE 1½c.

Une hausse de 1½c la livre est indiquée sur les nouvelles listes établies pour les clous de sabots de cheval Capewell. Il n'y a pas eu de changement sur les escomptes qui sont: 10 pour 100 pour les petites quantités, et 10 et 5 pour 100 pour caisses complètes.

LES CUILLERES

Les cuillères à dessert et à thé ont haussé de 20c et 40c la grosse respectivement.

LE FER-BLANC EN HAUSSE

La rapide hausse du fer-blanc sur le marché de Londres a eu son effet ici. On ne peut obtenir de cotations du marché de New-York et les marchands d'ici ont monté leurs cotations à \$1.25 la livre.

LES MASTICS

Les prix du mastic demeurent fermes. De bonnes affaires sont notées dans cette branche. Nous cotons:

Mastic Standard	Les 100 livres		
	5 1	moins	
	tonnes	tonne	dre
En vrac en baril	\$4.00	\$4.15	\$4.35
" ½ baril	\$4.15	\$4.30	\$4.50
" 100 liv.	\$4.85	\$5.00	\$5.20
" 25 liv.	\$4.85	\$5.00	\$5.20
" 12½ liv.	\$5.10	\$5.25	\$5.45
Boîtes 3 et 5 liv.	\$6.85	\$7.00	\$7.20
Boîtes 1 et 2 liv.	\$7.35	\$7.50	\$7.70
Masite à l'huile de lin pur,	\$2.00		
les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.			

Mastic Glazier—\$1.60 les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.

Conditions: 2% 15 jours, net à 60 jours.

LA THEREBENTHINE

Les prix qui sont en vigueur sont les suivants:

Le gallon Impérial	
1 à 4 barils	0.70

LES PEINTURES EN HAUSSE

Les peintures mélangées ont subi une hausse qui prend effet immédiatement. Cette augmentation de prix est due au coût élevé de l'huile et autres matières premières qui, elles-mêmes dans certaines lignes subissent une augmentation de 15 cents le gallon.

LES PRODUITS DE PLOMB

Une des caractéristiques du marché de ferronnerie de cette semaine est une nouvelle augmentation de la soudure. Cette augmentation est due à la situation difficile du fer-blanc.

Nous cotons:

Tuyaux de plomb, la livre	..014
Tuyaux de dégagement, la livre0.15
Trapes et coudes en plomb, la livre net liste
Lead wool, la livre0.12
Plomb en feuilles, 3 à 3½ livres, au pied carré, la livre0.11½
Plomb en feuilles, 4 à 8 livres, au pied carré, la livre0.11
Feuilles coupées, ¾c la livre, en plus, et feuilles coupées en mesures spéciales, 1c la livre en plus.	
Soudure garantie0.58
Soudure stricte, la livre	..0.52
Soudure commerciale, la livre0.48
Soudure wiping, la livre	..0.48

Soudure, en tige, (calibre 8)

40-600.59½
45-550.64¼
Zinc en feuilles, casks	0.26 0.30
Zinc en lots brisés...	0.28 0.32

CLOUS ET BROCHE

Les clous de broche sont fermes à \$5.25; les clous taillés à \$5.60 et la broche en acier mou se maintient encore au prix de base de \$6.25.

L'HUILE DE LIN EN BAISSÉ

Le marché de l'huile de lin a marqué une faiblesse qui s'est traduite par une baisse nouvelle, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon	Impérial	
		Brute	Bouillie
1 à 4 barils:—		\$1.82-\$1.86	\$1.84½-\$1.88½

LA GAZOLINE — LE PETROLE

La gazoline se vend à 34c le gallon; le pétrole Royalite à 19c, la Palacine et l'Electroline, à 22c le gallon.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.50 les 100 livres; lots d'une tonne, \$16.00 les 100 livres, et plus petites quantités, \$16.35 les 100 livres.



Les Résultats sont certains !

si votre carabine ou votre fusil de chasse portent la marque Remington U M C. Employez aussi nos cartouches métalliques, toutes à partir du calibre .22 en montant. Aussi des cartouches chargées de plomb en grande variété.

Tout Tireur avisé veut la Remington U M C-- c'est la ligne de qualité qui se vend d'elle-même.

ASSORTIMENTS CHEZ TOUS LES FOURNISSEURS.

Remington U. M. C. of Canada, Limited

WINDSOR ONTARIO.



LES OUTILS DE MOISSON EN HAUSSE

Parmi les changements de la semaine, il faut noter les escomptes révisés pour les outils de moisson. Ils se vendent sur la base de 17½ pour 100 de la liste, le précédent escompte étant de 25 pour 100; ce qui représente une augmentation considérable.

TOLES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:

Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres	
Calibre 10	\$8.75	\$9.00
Calibre 12	8.85	9.65
Calibre 14	8.80	9.00
Calibre 16	9.00	9.15
Calibre 22-24	9.40	9.60
Calibre 26	9.45	9.75
Calibre 28	0.00	9.90
Calibre 10¾ onces (Anglaises)	10.55	10.75
Tôle galvanisée.		
10¾ onces	\$10.00	
Calibre 28	9.65	
Calibre 26	9.25	
Calibre 22 et 24	9.05	
Calibre 20	8.85	
Calibre 18	8.85	
Calibre 16	8.70	

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

erronnerie et Quincaillerie, verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Po les de toutes sortes

Nos 232 a 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S. ble, MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.



POUR L'INTERIEUR et L'EXTÉRIEUR

Les Peintures Préparées de Ramsay pour ouvrages à l'intérieur et à l'extérieur sont supérieures comme qualité et comme richesse de couleurs, parce que la proportion de chacun des ingrédients qui entrent dans la fabrication des Peintures Pures de Ramsay est scientifiquement établie. Les Vernis "Unicorn" de Ramsay sont préparés avec la même précision scientifique.

Depuis au-delà de 75 ans, les Peintures et Vernis Purs de Ramsay sont généralement employés dans toute l'étendue du Canada.

Consultez le marchand de votre localité qui vend les Peintures de Ramsay, ou bien écrivez-nous. Nous nous ferons un plaisir de vous aider de nos suggestions.

Livrets intéressants envoyés sur demande.



A. RAMSAY & SON COMPANY
FABRICANTS DE PEINTURES ET VERNIS DEPUIS 1842
Toronto MONTREAL Vancouver

RAMSAY'S

THE RIGHT PAINT TO PAINT RIGHT

BEAUX VERNIS
"UNICORN" DE RAMSAY

Nous fabriquons des Vernis de qualité extra pour tous les genres de travaux. Essayez-les. Souvenez-vous du nom "Unicorn."



CIRE A PLANCHER
DE RAMSAY

Pour parquets et planchers en chêne ou en bois franc.

Préparé spécialement et prêt à l'usage en canistres.

"L'annonce ci-dessus est une reproduction exacte d'une des annonces de la fameuse ligne des Peintures Ramsay, apparaissant dans vos journaux locaux quotidiens et hebdomadaires. Si vous n'êtes pas encore agent de Ramsay, écrivez-nous pour proposition attrayante de ventes. Il y a du profit à faire, dans la peinture."

METAUX EN FEUILLES

CUIVRE,

PLOMB,

ZINC

Tôle Noire en Feuilles

toutes les tailles et tous les calibres

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

LA CONSTRUCTION

Résidence, \$6,000, Cap de la Madeleine, Qué. (Saint-Dominique). Propriétaire: Isaïed Grandmont; entrepreneur général: Alfred Brousseau. L'entrepreneur général et le propriétaire achètent les matériaux. Cotations demandées sur salanite, vitre, fer galvanisé.

Transformer House, \$3,000, Weedon, Québec. Propriétaire: Conseil de Ville de Sherbrooke. Gérant et ingénieur: Chs. Besbaillets, chambre 16, Edifice Whiting, à Sherbrooke. Président de la commission: W. Brault; lière avenue Est, Sherbrooke. Secrétaire-trésorier: E. C. Gatién, 57 rue Wellington, Sherbrooke. Soumissions reçues par le secrétaire-trésorier.

Changements à bâtisse (Imprimerie et Publication), \$6,000.00 approximativement, Montréal, 38 rue Saint-Antoine. Gérant: E. F. Slack, 38 rue Saint-Antoine. Secrétaire-trésorier: F. W. Jones, même adresse. Architectes: T. Pringle & Son, Ltd., 20 rue Saint-Nicolas. Entrepreneurs généraux: Anglins Ltd., 55 rue Victoria.

Manufacture de chaussures, (\$100,000), Maisonneuve. Coin Avenue Aird et Girard. Propriétaire: J. T. Chouinard, 330 rue Notre-Dame Est, Montréal Est, Montréal. Architecte: J. E. Huot, 304 rue Université, Montréal. Entrepreneur général: A. Gratton, 142, Cinquième avenue, Maisonneuve.

Résidence, \$8,000, Trois-Rivières, Québec, (Avenue Laviolette). Propriétaire: Paul Dumoulin, Côteau Saint-

Louis. Architecte: Jules Caron, 69 rue Saint-François-Xavier.

Station de distribution, \$30,000, Sherbrooke, (coin route Drummond). Propriétaire: Conseil de ville. Gérant et ingénieur: Charles Besbaillets, chambre 16, Edifice Whiting. Président de la Commission: W. Brault, 1re Avenue Est. Secrétaire-trésorier: E. C. Gatién, 57 rue Wellington. Soumissions reçues par l'ingénieur.

Agrandissement de magasin et logements, \$15,000.00, Cap de La Madeleine, Québec. Chemin de Québec à Montréal, près Wayagamack. Propriétaire: J. H. Leduc; entrepreneur général: Alfred Brosseau; l'entrepreneur général achète les matériaux.

Élévateur à grains et changements à entrepôt, \$15,000, Montréal. Propriétaires et entrepreneurs généraux: Mile End Milling and Warehousing Co., 121 Avenue Van Horne. Architecte: E. Turgeon, 42 rue Saint-Sacrement.

Bâtisse de marché en gros, \$15,000, Québec, Coin Saint-Roch et Queen. Propriétaires: The Swift Canadian Co., Ltd., 132 rue Saint-Roch. Gérant: Geo. D. Acquire. Architecte-ingénieur: A. B. Bump, 60 rue Marché Nord, Boston, Mass. Rien ne sera décidé avant un mois.

Changements à Théâtre de Vues animées, \$9,000, Montréal, 750 rue Charlevoix. Propriétaire: L. Sperdakos,

495 rue Centre. Architecte et entrepreneur général: G. Kalfas, 224 rue Balmoral, 2 étages, 130 x 26, construction en briques.

Six résidences, \$50,000. Mont-Royal. Propriétaires: Canadian Northern, Montreal Land Co., 263 rue Saint-Jacques, Montréal. Architecte et entrepreneur général: E. W. Barnes, 250 rue Dorchester, Montréal.

Pertes par le feu, écurie, Lauzon, Québec, (Saint-Joseph de Lévis). Propriétaire: Léon Guay, fermier, Saint-Joseph de Lévis. Pertes: \$3,500. Reconstituera immédiatement, au coût de \$2,000.

Changements à bâtisse pour appartements et garage, Montréal. (Montée du Zouave.) Propriétaires et entrepreneurs généraux: Ernest Cousins, Ltd., 18 Montée du Zouave. Architecte: A. Godin, 599 rue Berry. Tous les travaux sont faits à la journée. Le propriétaire achètera les matériaux requis.

Chambre de repos pour employés, \$1,000, Montréal, Avenue Décarie. Propriétaires et entrepreneurs généraux: P. Lyall & Sons, Constr. Co., Ltd., 701 bâtisse Transportation.

Pertes par le feu, fonderie, Victoriaville, Québec, (rue Notre-Dame). Propriétaire: La Fonderie de Victoriaville, rue Notre-Dame. Pertes, \$15,000.

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

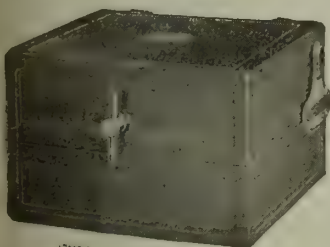
OTTAWA, CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189

"McCASKEY"

Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province u
Québec, J.-E. Bédard, Boite 12 Fau-
bourg St-Jean, Québec—E.-E. Pré-
court, 55½ rue King Sherbrooke.



"McCASKEY" CLOSED

McCaskey Systems Limit d
235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

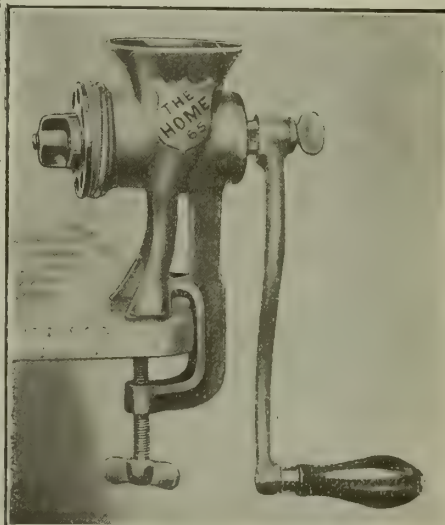
Vous trouverez ce Hachoir à Aliments

'HOME 65" DE

Maxwell

une des lignes
se vendant le
mieux que vous
ayez jamais te-
nues.

Le hachoir "Home 65" est une nouvelle machine comprenant tous les derniers perfectionnements. Fait dans la grandeur étalon pour famille et bien plus fort que le type ordinaire de hachoir. Le couvercle s'adapte juste, rendant le hachoir imperméable. Le cylindre ouvert du bout le rend facile à nettoyer. Fourni avec différentes plaques coupantes.



MAXWELLS LIMITED, St. Mary's (Ont)

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

H. Demers v. A. Pageau, \$36.
 M. L. H. & P. Co. v. P. E. Clément, \$20.
 A. Roy v. A. Germain, \$35.
 Parisian Wardrobe Ltd. v. Mlle B. Brothers, \$9.
 Mme A. Lussier & vir v. A. Manuelli, \$42.
 Mantie Lamp Co. et Am. v. S. Tremblay, \$40.
 A. Charland v. J. Poirier, \$10.
 W. Depocas et al v. O. Tanguay, \$53.
 P. Blain v. G. Dussault, \$49.
 J. E. Rioux v. E. Couchier, \$11.
 M. L. H. & P. Co. v. Oct. Charland, \$17.
 M. L. H. & P. Co. v. H. Driscoll, \$10.
 M. L. H. & P. Co. v. E. Gougeon, \$14.
 M. L. H. & P. Co. v. H. Chevalier, \$13.
 O. Uominville v. H. Gorham, \$15.
 J. Léger v. O. Séguin, \$10.
 J. E. Ranger v. B. Sèuvé, \$10.
 S. Eichbaum v. J. B. Duval, \$11.
 A. A. L. Strachan v. A. Demers, \$32.
 H. Fortier Co. Ltd. v. D. P. Matheson, Reg'r., \$35.
 Mme O. Claude v. O. Paquette, \$37.
 J. H. Blanchard v. J. Gauthier, \$45.
 G. Archambault v. F. Walstein, et vir, \$10.
 J. R. Dubois et al v. T. Dwyer, \$18.
 J. Friedman v. A. Trudeau, Saint-Pierre, \$22.
 W. Lajeunesse v. F. Dansereau, Outremont, \$55.
 M. L. H. & P. Co. v. T. Walsh, Verdun, \$27.
 M. L. H. & P. Co. v. O. Mitchell, Verdun, \$15.
 E. Biron et al esqual v. M. H. Heney, Ottawa, \$50.
 P. Couture & Cie v. Jean Migneault, Outremont, \$21.
 J. A. Chaput v. Raymond Tétreau, Outremont, \$31.
 A. Racine, Ltd. v. Armand Côté, Lachine, \$40.
 Mme C. Gagnon v. Geo. Dallas, Verdun, \$33.
 H. S. Shaw v. F. E. Meagher, \$22.
 W. Winfrey v. J. P. Gauthier, \$26.
 M. Monette v. Elizé Madore, \$23.
 W. E. Hayes v. H. Lionais, \$15.
 C. Bisson v. Jos. Labelle, \$18.
 L. Rivet v. Horm. Lemire, \$18.
 Parisian Wardrobe Ltd. v. Mme R. Brothers, \$10.
 Parisian Wardrobe v. G. E. Payore, \$12.
 Parisian Wardrobe v. P. Gougeon, \$20.
 Parisian Wardrobe v. I. Gallagher, \$23.
 Parisian Wardrobe v. Robert Bothwell, \$10.
 Parisian Wardrobe v. Edith Gagnier, \$18.
 Goodwin Ltd v. Cie Cinéma, Maison-neuve, \$71.

L. C. Meunier v. H. Mongeon, \$50.
 A. Brosseau v. Théod. Beaulieu, \$66.
 British & Colonial Furniture Co., Ltd. v. A. Desrochers, \$24.
 M. Richer & Cie, Ltd v. G. H. Suyders, \$31.
 Wolf Cayer & Heller v. J. L. Legault, Sainte-Anne de Bellevue, \$37.
 Hector Lamontagne Inc. v. Chs. Cadieux, Sainte-Pie de Bagot, \$46.
 Masson et Billette v. J. E. Laurin, \$79.
 H. Mercier v. J. A. Bouchard, \$41.
 J. H. Berthelet v. P. Corbeil, \$18.
 J. H. Berthelet v. Tony Majory, \$19.
 J. D. Duncau Ltd. v. Frederic Fiella, \$35.
 O. Corbeil v. J. A. Ducharme, \$31.
 O. Lajeunesse v. Ed. Boily, \$19.
 J. A. Vinet v. J. A. Perreault, \$23.
 A. Robinovitch v. Rossy Bros. \$20.
 Mlle A. Painchaud v. G. A. Brière, \$50.
 E. Dunberry v. Art. Meunier, \$37.
 S. Robillard v. T. Davis, \$23.
 J. Laplante dit Courville v. E. Four-nier, \$32.
 E. Girard v. J. Wery, \$20.
 J. B. Goyer v. G. W. Faust, \$42.
 P. Daoust v. J. Demers, \$14.
 Parisian Wardrobe Ltd. v. A. Webster, \$48.
 Langevin & L'Archevêque, v. E. Dufresne, \$25.
 O. Pagé v. C. L. Couture, \$25.
 J. Z. Gagnier v. R. Sanders, \$35.
 J. Félix v. Damien & Hyacinthe Clau-de, Coteau Station, \$55.
 S. Croysdill v. A. Mackay, Lachine, \$12.
 Ville de Montréal Nord v. J. E. Beaudin, Montréal Nord, \$25.
 Ville de Montréal Nord v. Mme J. E. Beaudin, Montréal Nord, \$99.
 Dom. Paper Co. v. H. E. Frye, & Co., Sherbrooke, \$74.
 J. A. O'Gilly's Ltd. v. Mme H. Baby, Lachine, \$16.
 J. Garmaise v. S. Asselin, Pointe-aux-Trembles, \$52.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

C. Courey & Co. v. John O'Brien, New Castle, N. B., \$379.
 F. W. Stewart v. Israel M. Menrelsohn, et Standard Mfg. & Sales Co., Montréal, \$156.
 Domithilde Lord v. Marie-Louise An-grignon, Mme Ferd. Lésperance, et Mtl. Property Co., Montréal, \$721.
 Domithilde Lord v. Maurice Marcoux, Montréal, \$20.
 Achille Racine v. J. E. Decelles, Outremont, \$189.

J. A. Labrecque v. Florence Boyle, Montréal, \$64.
 La Presse v. Products B. O. & Co., Ltd., Québec, \$150.
 Jos. Lefebvre v. Alexé Lefebvre, Montréal, \$488.
 De Laval Co., Ltd., v. U. Prévost, Val-dor, \$154.
 René Chénévert v. L. J. Primeau, Montréal, \$100.
 J. E. Pelletier v. Aug. Charbonneau, Montréal, \$110.
 A. S. Deguisse v. Alex. Mackay, West-mount, \$150.
 J. P. Callaghan v. Master's Co., Ltd., Montréal, \$284.
 T. H. Ryan v. M. F. Hicks & M. Hicks & Co., Mary H. Cuddy, et Mme Matthew Hicks, Montréal, \$502.
 Jas. Walker Co., Ltd v. Helne Knowles, Mme D. H. Scott, et D. H. Scott & Co., Montréal, \$258.
 Leather Label Over Haul Co., Ltd. v. M. Boosamra, Montréal, \$62.
 L. O. Bergevin v. Machineries, Ltd., Montréal, \$62.
 Anna Laberge v. Z. O. Dunesneau, Montréal, \$134.
 Barrett Co., Ltd. v. Herman E. Frye et H. Frye & Co., Sherbrooke, \$368.
 Adrien Desjardins v. J. Alph. Bilodeau, Montréal, \$399.

AVIS DE DIVIDENDE

J. B. Lefebvre, de Saint-Placide, un premier et dernier dividende payable le 18e jour de mai par V. Lamarre, curateur.
 L. Charlebois, de Saint-Joseph-des-Cèdres, un premier et dernier dividende payable le 21e jour de mai par E. Saint-Amour, curateur.
 A. G. Grenier, Montréal, un premier et dernier dividende payable le 21e jour de mai par E. Saint-Amour, curateur.
 L. Brunetti, Montréal, un premier et dernier dividende payable le 20e jour de mai par O. Beauchamp, curateur.
 Fashion Clothing Store, Québec, un premier et dernier dividende, payable le 25e jour de mai par Lefaiivre & agnon, curateurs.
 E. Hébert, Ltd., un premier et dernier dividende payable le 27e jour de mai par G. Duclos, curateur.
 A. Therrien v. (E. Cauchon et Cie), un premier et dernier dividende payable le 25e jour de mai par Thériault & Gagnon, curateurs.
 Cie Savons Français, Montréal, un premier et dernier dividende payable le 27e jour de mai par Vinet & Dufresne, curateurs.
 Succession vacante de J. C. Jones, un premier et dernier dividende payable le 27e jour de mai par G. J. James, curateur.
 L. Beaudin, jr., Montréal, un premier et dernier dividende payable le 27e jour de mai par Vinet & Dufresne, curateurs.

RENSEIGNEMENTS D'AFFAIRES

CHANGEMENTS COMERCIAUX

DISSOLUTIONS

Douglas, Milligan Co., H. P. Douglas, G. M. Milligan, filé le premier jour de mai 1918.

Berthiaume, Allard & Co., Lunnira Paré, séparée de biens de Isaïe Allard, Zéphirin Berthiaume, filé le premier jour de mai 1918.

The Allies Corporation Ladies Tailors, Jacob Abramovitz, Nathan Fagon, Maurice Bere, filé le troisième jour de mai 1918.

Montreal Taxi and Touring Livery, Red David Judson Chapel Patterson, filé le 7e jour de mai 1918.

I. Goodman, Epices et liqueurs, Isaac Goodman, filé le 7e jour de mai 1918.

Electro Chemical Co., Lawrence Ernest Habben, filé le 7e jour de mai 1918.

Dominio Mechanic Works, Maison-neuve, Jos. Edouard Charbonneau, filé le 7e jour de mai 1918.

P. M. Beaudoin & Co., Opticien, P. Maurice Beaudoin, David I. Rubin, filé le 3e jour de mai 1918.

Montreal Picture Frame Co., Fannie Karosin, de Philadelphie, E.-U. d'A., représentée par Peter Krubin, filé le 7e jour de mai 1918.

Societa Sigari Italiana, 192 Murray, Anna De Felice, séparée de biens de Silvio F. Capuano, filé le 8e jour de mai 1918.

Ernest Oil Supply Co., Ernest Vaillancourt, célibataire, Avila Ladouceur, séparé de biens de Mélina Legault, filé le 26e jour d'avril 1918.

Laurin et Laurin, Meubles, J. Henri Laurin, Adélaré Laurin, filé le 26e jour d'avril 1918.

Schetagne & Frère, charretiers, Pointe Claire, Hector Schetagne, filé le 26e jour d'avril 1918.

Modern Barber College, Louis Joseph Dumaine, Zénon Foisy, filé le 30e jour d'avril 1918.

Charles Laurin & Co., Magasin Général Longueuil, Chas. Laurin, Marie-Louise Laurin, filé le 30e jour d'avril 1918.

P. H. Klein, jr., Co., Ltd., Modern Shoe Repairing Co., Harry Levitan, Wm. Oprish, filé le 1er jour de mai 1918.

NOUVELLES FIRMES

I. M. Rubinovitch, Ltd., Supplémentary, L. P. nom changé en celui de The & Letourneau Co., Ltd., I. M. Rubinovitch, 4480 Sherbrooke, Sec.

Dominion Mechanic Works, Maison-neuve, J. H. Charbonneau, séparé de biens de A. Gervais, depuis le 29e jour d'avril 1918.

Montreal Picture Frame Co., A. Crown, séparé de biens de D. Krubin, depuis le 30e jour de mars 1918.

Elite Store, R. Dequoy, séparé de biens de C. C. Pearson, depuis le 3e jour de mai 1918.

Societa a Niagara Satlicani, Casella ca aquila Maddalena Castella, veuve de Gaetano DeFelice, depuis le 1er jour de mai 1918.

Dame J. Pontbriand, L. Villeneuve, séparé de biens de J. Pontbriand, depuis le 7e jour de mai 1918.

La Maison d'Epargnes Balmoral Block, J. A. Pelletier, séparé de biens de R.

E. Saint-Hilaire, depuis le 3e jour de mai 1918.

Rosedale Mfg. Co., A. Goulet, séparé de biens de E. Hawn, depuis le 6e jour de mai 1918.

National Printing Co., Regal W. A. Desbarats, célibataire, depuis le 7e jour de mai 1918.

Pyrene Mfg. Co. of Can., Ltd., incorporée par lettres patentes fédérales, le 28e jour de décembre 1918, J. A. Miller, président.

Laperle et Frère, bouchers, J. Laperle, veuf de E. Laperle, en communauté de biens de M. Tardif, depuis le 24e jour d'avril 1918.

Perfect Fit Ladies, E. Greenspoon, séparé de biens depuis le 29e jour d'avril 1918.

Montreal Wood Parquet Floor Co., Fred. A. Schultz, marié dans l'Ontario avec Anna Houfider, depuis le 1er jour de mai 1918.

Forman & Co., race Forman, célibataire, depuis le 1er jour de mai 1918.

Notre-Dame Boys' Suits Mfg. Co., 149 Notre-Dame Ouest, Sarah Salomon, séparée de biens de Abraham Marcovitch, depuis le 22e jour d'avril 1918.

Great West Wine Co., Hyman Mendell Repstein, séparé de biens de Birdie Benjamin, depuis le 18e jour d'avril 1918.

Canadian Wire and Spirit Co., Mayer Chechic, séparé de biens de Bertha Blankstein, depuis le 20e jour d'avril 1918.

North System Valet Service, Elphège Filiatrault, célibataire, depuis le 2e jour de mai 1918.

Abraham Wagner, presseur et nettoyeur, Abraham Wagner, en communauté depuis le 1er jour de mai 1918.

National Credit Corporation, Florine Corinne Rosa (continué).

Saint Denis Shoe Store, Philips Ber-man, marié en Angleterre, depuis le 29e jour d'avril 1918.

Boston American Paint Supply Co., Samuel Herscovitch, en communauté de biens, depuis le 30e jour d'avril 1918.

J. A. Daigneault & Co., Nouveautés, Béatrice Moore, séparée de biens de J. A. Daigneault, depuis le 14e jour de mars 1918.

Louis Beaudry Fegd., Philip C. Beaudry, d'Outremont, séparé de biens depuis le 30e jour d'avril 1918.

Verdun Hay Co., Jos. Philippe Dupuis, en communauté de biens de Marie Emma Idy Tailleut, depuis le 29e jour d'avril 1918.

"A. Allard", 162 Mont-Royal, E. Aline Laurendeau, séparée de biens de Jos. Allard, depuis le 26e jour d'avril 1918.

Modern Shoe Repairing Co., Henri Levitan, en communauté de biens, depuis le 1er jour de mai 1918.

CURATEURS

Re. O. T. Ticehurst, de Smith's Mills, Bélanger & Bégin, curateurs.

Re J. D. Jacques, de Thetford Mines Mils., Bélanger & Bégin, curateurs.

Re J. A. Beauvilliers, Montréal, Crest, Saint-Amour, curateurs.

Laurin & Préville, Montréal, Vincent Lamarre, curateur.

COMPAGNIES AYANT OBTENU LICENCE

Les compagnies suivantes ont été autorisées par le gouvernement à faire affaires:

Automobile Ins. Co. of Hartford, Conn.

British America Ass. Co.

British Dominions General Ins. Co., Ltd.

Indemnity Mutual Marine Ass. Co., Ltd.

Ladies Committee of the Princess Patricia's Canadian Light Infantry.

North American Accident Ins. Co.

Needle Work Guild of Canada.

North American Accident Insurance Co.

Ridgely Protective Association.

DEMANDES EN SEPARATIONS DE BIENS

A. Lafontaine v. A. Beauvilliers, Montréal.

H. Elder v. J. W. Elder, de Beebe, Grand'Mère.

A. Poitras v. A. Pelletier, Québec.

E. Neault v. H. Dontigny, Grand'Mère.

D. Dagenais dit Fournier v. O. Perras, Montréal.

E. Brien v. A. Lanctôt, Montréal.

E. A. Dubé v. H. A. Brochu, de Saint-Nicholas.

B. Babeux v. O. Demers, de Laprairie.

Marion Henderson Sutherland v. R. Mitting Taylor, Westmount.

EN LIQUIDATION

The Leduc Co., Ltd., Montréal, T. Y. Goster, gardien provisoire.

Ledoux Carriage Co., Ltd., Montréal, C. A. Sylvestre, liquidateur provisoire.

NOUVEAU SHERIF

M. Aurélien Bernatchez, nommé shérif du district de Montmagny.

COMPAGNIES PROVINCIALES

Cie de Placages Canadiens Inc., Montréal, \$150,000.

J. H. Gignac Ltd., Montréal, \$50,000.

La Cie Médico Dentaire Ltd., Montréal, \$15,000.

Broadways Amusement Coy's Ltd., Montréal, \$120,000.

Canadian Adjustment Bureau, Montréal, \$20,000.

Visitation Island Land Holding Co., Inc., Montréal, \$70,000.

COMPAGNIES LICENCIÉES POUR FAIRE AFFAIRES

Other Navigation Corporation.

Seal Navigation Corporation.

NOUVELLES COMPAGNIES FÉDÉRALES

National Council of Young Men's Christian Associations of Canada, Toronto.

Holmes Foundry Co., Ltd., Sarnia, Ont., \$500,000.

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855

Capital versé \$4,000,000

Fonds de réserve 4,800,000

Siège Social, - - - Montréal

A part de ses 97 succursales dans les principales villes du Canada la Banque Molsons a des agents et des représentants dans les principales parties du globe, offrant ainsi à ses clients toutes les facilités de transactions dans toutes les contrées du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRISE POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terrebonne.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$2,000,000

CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000

ACTIF TOTAL: au-delà de \$21,600,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSLLEY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEACHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef,

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAROSE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur,

M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

—42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTT AMERICAINE

Troisième année.

Le 15 mai 1918.

Souventes fois nous avons attiré l'attention sur la prospérité des Etats-Unis, sur le merveilleux développement de leur industrie. Ce formidable essor économique nous en avons recherché les causes, observé les phases. Nous avons à de nombreuses reprises signalé les recettes des sociétés industrielles, démontré que leurs actions valaient plus que le prix qu'on en offrait en Bourse. Invariablement nous avons conclu que ces irrésistibles facteurs de hausse auraient sur les cours une action d'autant plus forte qu'elle tarderait plus longtemps à se faire attendre. Reconnaître ces faits c'est justice à nous rendre.

Si l'on veut se faire du marché une idée juste, il importe de se placer en dehors de l'agitation et de l'enthousiasme qui règnent à Wall Street. Pour juger sainement il importe d'abord de conserver son sang-froid et d'étudier d'abord les valeurs au point de vue du placement. Les chances spéculatives ne doivent qu'ensuite entrer en ligne de compte.

Si donc on prend pour base d'appréciation le rendement des actions, la situation industrielle et financière des compagnies, leurs perspectives de recettes, il est certain qu'à leurs cours actuels, la plupart des valeurs industrielles ne sont pas chères. Si on se reporte aux précédents spéculatifs, ils nous enseignent que la durée de la hausse est en général proportionnelle à celle de la dépression à laquelle elle fait suite. Or la hausse se dessine depuis quelques jours à peine et la dépression s'est traînée des mois.

Comme nous l'avons hier prévu, les chemins de fer commencent à bouger et la réaction des aciers n'a pas été longue. Les cuivres n'ont guère remué, leur tour tardera-t-il à venir? La hausse du Baldwin, causée en apparence par la rumeur d'une prochaine fusion avec

les Midvale, échappe encore à l'analyse. Bornons-nous à rappeler que le cours a dépassé 154, alors que la situation de la compagnie était de beaucoup inférieure à ce qu'elle est aujourd'hui. Enfin nous signalerons que le marché serait sensible à toute mauvaise nouvelle et qu'il faut s'attendre à une réaction. A moins d'une catastrophe, il ne semble pas qu'un recul puisse être très sérieux ou très long.

BRYANT, DUNN & CO.

UN COMPTOIR NATIONAL POUR LA BELGIQUE

Un groupe d'industriels et de commerçants, ayant des sièges à Paris, Londres et La Haye, est sur le point de constituer un organisme d'achats destiné à assurer, avec le concours du gouvernement belge, le réoutillage et réapprovisionnement de l'industrie et du commerce belges dans les premiers temps après la guerre.

Cet organisme qui sera incessamment constitué sous la forme d'une Société coopérative belge s'appellera "le Comptoir national pour la reprise de l'activité en Belgique." Il sera conçu d'une part comme une sorte de représentant collectif du commerce et de l'industrie belges, et d'autre part, comme une création d'un caractère national s'imposant au pays alliés et neutres.

Ces promoteurs comptent parmi les hommes d'affaires les plus distingués; le Comptoir groupe déjà au dehors de la Belgique envahie plus de 1,300 adhérents ayant souscrit 5,300 parts de 100 francs.

Afin d'exclure tout esprit de groupe, nul ne pourra posséder plus de 10 parts, ni voter par procuration aux assemblées pour plus de 40 parts.

Le Comptoir National ne cherche pas à se substituer aux moyens habituels du commerce, il se propose seulement de suppléer à leur désorganisation momentanée; il ne sera investi d'aucun monopole.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

J. A. Champoux, J. E. Beaudin, 20 mai, 10 a.m., Montréal-Nord, Dockstadter.
C. W. Lindsay, Ltd., Jeannette Lewis, 21 mai, 10 a.m., 511 Sainte-Catherine Ouest, chambre 205, Lapierre.
East End Garage, Walter Gage Realty Co., Ltd., 21 mai, 10 a.m., 511 Sainte-Catherine Ouest, Lapierre.
Edmond Edmond est qual, Geo. Dussault, 23 mai, 11 a.m., 1019 Saint-Denis, Trudeau.
Jacques P. Guay, Veuve L. Danseureau, 27 mai, 1 p.m., 100 Adam, Trudeau.
Anselme Letang, L. F. Gauvreau, 22 mai, 11 a.m., 8 Rigaud, Trudeau.
Canada Electric Co., J. A. Ouellette, 21 mai, 10 a.m., 212 Cherrier, Aubin.
Hon. J.L. Perron, Can. Graphite Co.,

20 mai, 10 a.m., 20 Saint-Nicholas, chambre 225, Pauzé.
Alfred Richard, El. Pinsonneault, 20 mai, 11 a.m., 2542 Christophe-Columb, Pauzé.
Weber & Rosenfield, Wm. Rolfe, 20 mai, 10 a.m., 692 Atwater, Dionne.
Hector Poirier, Zéphirin Gauthier, 20 mai, 10 a.m., 700 Berri, Drouin.
Jacques Lévesque, A. Lachapelle, 20 mai, 529 Champlain, Racine.
J. A. Paiement, C. Lalonde, 20 mai, 10 a.m., 1615 Saint-Dominique, Brossard.
H. Rozon, Antonio Bélanger, 21 mai, 10 a.m., 977 Saint-Alfred, Sauvé.
H. Pekleman, Independent Tolh Co., Ltd., 21 mai, 10 a.m., 349 Saint-Dominique, Racine.
Wm. G. Cole, Caroline Lazare, 22 mai, 10 a.m., 20 Saint-Paul, Lavery.
Wm. G. Cole, Caroline Lazare, 22 mai, 11 a.m., 177A Canning, Lavery.
C. A. Sharpe, Ltd., A. Valin, 11 a.m., 2 Lamoricière, Proulx.
M. Held et al, Mme R. Lebine et vir,

22 mai, 11 a.m., 635 Notre-Dame O., Proulx.

Cohen Ltd., S. W. Hotting B. Shear Mlle D. Spear, 23 mai, 10 a.m. 40 Sainte-Famille, Brossard.
M. Rafolovitch & Co., L. V. Thomas, 23 mai, 1 p.m., 104 Régent, Proulx.
J. R. F. Beaudry es qual, J. Fournier, 23 mai, 10 a.m., 2039 Saint-Laurent, Coutu.
J. A. Hébert, B. B. Lusher, 14 mai, 10 a.m., 90 Saint-Jacques, Desmarais.
Raoul Larose, Wm. Daniel, 16 mai, 10 a.m., 483 Cuvillier, Desmarais.
Israël Garand, Jacob Kastner, 22 mai, 10 a.m., 987 Saint-Laurent, Dionne.
S. Routtenberg, A. Duplessis, 21 mai, 10 a.m., 2150 Delorimier, Brouillet.
Garmaise Inc., R. Rose, 22 mai, 10 a.m., 349 Verdun, Brouillet.
F. Herscovitch, D. H. Lazarus, 22 mai, 10 a.m., 1456 Saint-Urbain, Proulx.
Goldie Singer, A. DeBellefeuille, 23 mai, 11 a.m., 1541 Jeanne Mance, Pi-geon.

GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publions ce guide. Nous vous recommandons de le parcourir. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'il vous offre, veuillez vous référer à l'index des annonceurs, et de là à leur page d'annonces. Vous y trouverez tout ce qu'il vous faut.

- Acier en barre**
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.
- Affiche-réclame**
Canadian Poster Co.
- Agents à Commission**
York Mercantile.
- Agent de Change**
Bryant-Dunn Co.
- Anses à seau**
J. N. Warmington & Co.
- Allumettes**
The E. B. Eddy & Co., Ltd.
- Anneaux pour ballots**
J. N. Warmington & Co.
- Architecte**
L. R. Montbriand.
- Armes à feu**
Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.
- Assurances-feu**
Assurance Mont-Royal.
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.
Esinhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.
- Assurance-vie**
Canada Life Ass. Co.
La Prévoyance.
Sun Life Ass. Co.
- Accessoires électriques**
Superior Electric Co.
- Balances Automatiques**
International Business Ma-
chine.
Brantford Scale.
Dayton Scale.
- Banques—Banquier**
Banque d'Hochelega.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
Banque d'Epargne.
Garand, Terroux & Co.
- Beurre de Peanut**
Wm. Clark, Ltd.
- Bière et Porter**
Molson's Breweries.
National Breweries.
- Bocaux pour Conserves**
Dominion Glass Co.
- Biscuits, Confiseries**
Charbonneau, Limitee.
Montreal Biscuit Co.
McCormick Biscuits.
- Boîtes en fer blanc lithogra-
phié.**
J. N. Warmington & Co.
- Borax**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Bouchons**
S. H. Ewing & Sons.
- Bourrures et colliers**
American Pad & Textile Co.
- Broche Galvanisée**
Frost Steel & Wire Co., Ltd.
- Cacao**
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.
- Cachets de plomb**
J. N. Warmington & Co.
- Cadres et moulures**
La Cie Wisintainer & Fils.
- Caisse Enregistreuse**
McCaskey System.
National Cash Register Co.
- Capsules pour bouteilles**
Anchor Cap & Closure Corp.
- "Catsup"**
Wm. Clark, Ltd.
Heinz Co.
- Casquettes**
Cooper Cap Co.
- Chapeaux pour hommes**
Dubrule Mfg. Co.
- Charbon**
Geo. Hall Coal Co.
- Chaudrons**
Manufacture Jas. Smart.
- Chaussures**
Ames, Holden, McCready.
Aird & Son.
Gagnon, Lachapelle & Hebert.
Daoust, Lalonde & Cie.
J. A. et M. Cote.
Slater Shoe Co.
James Robinson.
La Parisienne.
- Cigarettes**
Imperial Tobacco Co.
- Clotures et Barrières**
Banwell Hoxie Co.
Denis Wire & Steel Co.
Frost & Steel Wire Co., Ltd.
- Cognacs**
Henri Roy.
- Cols**
Arlington.
Cluett, Peabody.
- Cornichons**
Heintz & Co.
- Courroies pour boîtes**
J. E. Beauchamp & Co.
J. N. Warmington & Co.
- Crème de tartre**
B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.
- Crochets d'acier roulé**
J. N. Warmington & Co.
- Curateur**
E. St-Amour.
- Cuves**
The E. B. Eddy & Co.
- Collection de Comptes**
Handy Collection Ass'n.
- Collets (faux-cols)**
Cluett, Peabody & Co.
- Comptables**
Benoit & DeGrosbois.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
E. St-Amour.
- Confitures**
Dominion Canners, Ltd.
Wagstaffe Limited.
- Conserves de viande**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Conserves de fruits**
Dominion Canners, Ltd.
- Courroies d'emballage pour
boîtes**
J. N. Warmington & Co.
- Eaux gazeuses**
Art. Brodeur.
- Essences Culinaires**
Henri Jonas & Cie.
- Epiceries en gros**
Hudon & Orsali.
Hudon Hebert.
- Ecrous**
Manufacture Jas. Smart.
- Enseignes d'annonces**
J. N. Warmington & Co.
- Essence culinaire**
Henri Jonas & Cie.
- Farine**
Lake of the Woods Milling
Co.
- Farine préparée**
Brodie & Harvie.
- Ferblanc**
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.
- Ferronnerie, etc.**
Aug. Couillard.
Birkett & Son.
Frothingham, Workman.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.
- Fers à repasser**
Manufacture Jas. Smart.
- Fèves au lard**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Formes et Bustes**
Delfosse & Co.
- Fonderie**
Canada Foundries and Forg-
ings.
La Fonderie de Plessisville.
- Ficelle**
Beveridge Paper.
- Fourneaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Formes et Bustes**
Delfosse & Co.
- Gants de toilette**
Acme Glove Works, Ltd.
Hudson Bay Knitting Co.
- Gants de coton**
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works.
- Gelées**
Dominion Canners, Ltd.
- Ginger Ale**
Art. Brodeur.
- Glycerine**
B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.
- Graisse-Saindoux**
Gun, Limited.
- Haches**
Manufacture Jas. Smart.
- Hardes faites**
Victoria Clothing.
- Harengs en boîte**
Connors Bros., Ltd.
D. Hutton Co.
- Hôtel à Québec**
Hotel Victoria.
- Huile de foie de morue**
La Cie J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**
Imperial Oil Co.
- "Kiddie Kar"**
La Cie Wisintainer & Fils.
- Lait condensé**
Borden Milk Co.
- Lait en poudre**
Canadian Milk Products Co.
- Lampes Electriques**
Churton & Taylor.
- Langue marinée**
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**
E. W. Gillett & Co.
- Limes**
Nicholson File Co.
- Moulin à laver**
Maxwells, Ltd.
- Marmalade**
Dominion Canners, Ltd.
Wagstaffe Ltd.
- Marteaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Métaux en lingots**
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.
- Meubles**
Canadian Rattan Chair.
Victoriaville Furniture Co.
- Mince meat (viande hachée)**
Wm. Clark, Ltd.
- Monuments, etc.**
J. Brunet.
- Nourritures pour enfants**
Borden Milk Co.
- Papeterie**
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Rolland & Fils.
- Papier**
Beveridge Paper.
- Papier à mouches**
Tanglefoot.
- Papier-toilette**
Beveridge Paper.
- Pattes de cochons**
The E. B. Eddy & Co.
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**
McArthur-Irwin.
Ottawa Paint Co.
A. Ramsay.
- Pierre Artificielle**
C. E. Laflamme.
- Planches à laver**
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**
P. Poulin & Cie.
- Poêles**
Clare Bros.
- Poêles à l'huile**
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**
D. Hutton & Co.
- Pompes à Puits**
Canada Foundries & Forg-
ings.
- Poudre à laver**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à nettoyer**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre d'Oeufs**
S. H. Ewing & Son.
Lambert & Co.
- Renseignements Commer-
ciaux**
R. G. Dun & Co.
- Sacs d'épicerie**
The E. B. Eddy & Co.
- Sacs à farine**
E. B. Eddy & Co.
- Sardines**
Connors Bros.
D. Hutton.
- Saucisse**
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**
D. Hutton & Co.
- Savons**
The N. K. Fairbanks & Co.
- Scies**
Disston, Henry & Sons, Inc.
Simonds Canada Saw.
- Seaux**
The E. B. Eddy & Co.
- Sirop de blé-d'Inde**
Canada Starch Co.
- Sirop de fruits**
Dominion Canners Ltd.
- Sirop pour le rhume**
La Cie J. L. Mathieu.
- Soda à laver**
Church & Dwight.
- Soda à pâte**
Church & Dwight.
- Soupe en boîte**
Wm. Clark, Ltd.
- Sucre**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Tabac à chiquer**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**
Furuya & Nichimura.
- Toitures**
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**
Leslie.
Nova Scotia Steel Co
- Tondeuses à Gazon**
Canada Foundries and Forg-
ings.
Maxwells, Limited.
- Tuyaux de poêle**
Manufacture Jas. Smart.
- Volailles**
P. Poulin & Cie.
- Whiskey**
Jos. Seagram.

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553

MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

AutomobilesAssurance
couvrant
contreL'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.**VIE, BRIS DE GLACES,**Accidents, Maladies, Vol,
Attelages,
Responsabilité de Patrons
et Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.**LAPREVOYANCE,**

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,
Directeur-Gérant.L. B. LeBlanc,
Assistant-Gérant

Tel. Main 1626

ASSURANCES**Solide Progrès**

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès prédominant.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL—MONTREAL

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

E. Clément, jr., gérant général

\$5,000
de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY**
Bureau principal, - TORONTO

LA PROTECTION EFFICACE CONTRE LE FEU

M. James Corbett, depuis 29 ans directeur en chef de la protection contre le feu des établissements de la compagnie Massey-Harris de Toronto dit qu'un système d'arroseurs, entretenu en bon état, est certainement la meilleure protection automatique contre l'incendie. Les réductions de primes, accordées par les compagnies d'assurance, ont bientôt contrebalancé le coût d'installation d'un tel système, et le propriétaire peut compter sur l'efficacité de la protection de ces appareils, à condition que le tout soit entretenu en bon état, c'est-à-dire que les tuyaux soient à l'abri de la gelée, les effets de marchandises placés à une bonne distance des becs d'arroseurs, et les valves d'alimentation d'accès facile, largement ouvertes et cachetées, si possible.

Il approuve l'idée que les sous-sols devraient être pourvus de systèmes d'arroseurs à sec, reliés à un branchement extérieur, sur lequel les pompiers pourraient attacher un boyau à incendie; mais il ajoute que l'eau devrait être amenée au système par une valve d'alimentation, mise en jeu par une torche allumée, dont plusieurs installées dans le sous-sol seraient reliées à cette valve. Une telle opération aurait pour effet de mettre en action les becs arroseurs et d'amoinrir les dégâts du feu. Un délai de trois minutes après l'appel aux pompiers peut suffire à causer la destruction de milliers de dollars en effets, en attendant que l'eau de l'extérieur soit lancée sur les flammes.

Ceux qui ont déjà expérimenté les arroseurs admettent que l'on devrait les installer dans tous les sous-sols des magasins et fabriques. Le feu n'a pas détruit une valeur de \$500, depuis 30 ans, dans les établissements de la compagnie Massey-Harris, dont deux à Brantford, un à Woodstock, et le principal à Toronto. Tous ces établissements sont complètement protégés par des arroseurs. Plusieurs feux ont éclaté pendant ce temps, et, bien que tous n'aient pas été arrêtés par les arroseurs, nous devons avouer que ceux-ci n'ont jamais refusé de fonctionner d'une manière satisfaisante.

Un feu de sous-sol s'est déclaré à Toronto, il y a quelques mois; les pertes ont été évaluées à \$25,000. Si le propriétaire de l'immeuble avait seulement dépensé \$500 pour installer des arroseurs dans le sous-sol, les dégâts eussent sans doute été légers. Il est très difficile d'éteindre les feux en ces pièces, car la fumée est généralement abondante et ne peut sortir au dehors, et souvent l'eau que lance un boyau d'incendie par un soupirail cause plus de dommages que le feu lui-même.

Parmi les causes dont il est fait rapport pour les incendies du mois dernier, citons, cheminées défectueuses, 4; fils électriques défectueux, 3; combustion spontanée, 1; chambre chaude dans moulin à vent, 1; moteur surchauffé, 1; étincelle du moteur d'un tramway, 1; explosion de pot de résine, 1; rupture de réservoir à gasoline sur automobile, 1; lanterne renversée, 1; explosion de fournaise à pétrole, 1.

**Bureau Principal**

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL
DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; L. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.

Table Alfabétique des Annonces

American Pad & Textile 4	City Ice 8	Hall Coal 8	Publics 19
Anchor Cap 11	Clark, Wm. 8	Handy Collection Association 30	Montbriand, L.-R. 30
Assurance Mont-Royal 29	Cluett, Peabody 11		Montreal Biscuit 7
	Connors Bros. 12		
	Couillard, Auguste 22		
Baker & Co. (Walter) . 8		Imperial Tobacco 13	National Cash Register 5
Banque d'Hochelaga . . 26	Dionne's Sausages 8	International Business Mach. Couverture	Nova Scotia Steel Co. . 26
Banque Nationale . . . 26	Dom. Cannors (Ltd.) . . 3		
Banque Molson 26	Dunn, Wm. H., Limited 9		
Banque Provinciale . . . 26		Jonas & Cie, H.	Paquet et Bonnier . . . 30
Benoit et De Grosbois . 30	Eddy, E. B. & Co. 9	...Couverture intérieure	N. Poulin & Cie 19
Birkett & Son 23	Esinhart & Evans, Ltd. 29		
Brodeur, A. 8		Lake of the Woods Couverture	Ramsay Paint 22
Brodie & Harvie 8	Fairbank 6		Remington Arms 22
Brunet, J., Ltée 8	Fontaine, Henri. 30	La Prévoyance 29	Rolland & Fils, J.-B. . 30
	Fortier, Joseph 30	Leslie & Co., A. C. 21	
Calcarsen . . Couverture		Liverpool-Manitoba . . . 29	Steel of Canada 20
Canada Life Assurance Co. 29	Gagnon & L'Heureux . 30		Sun Life of Canada . . . 29
Caron, L.-A. 30	Garand, Terroux & Cie 30	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8	Superior Electrics . . . 20
Chaput & Fils 7	Gillett, E. W. 12	Maxwells, Limited . . . 23	Tanglefoot 15
Church & Dwight 4	Gonthier & Midgley . . 30	McArthur 21	
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . . . 29	Gouvernement provincial 19	McCaskey System . . . 23	Wagstaffe, Ltd. 10
		Ministère des Travaux	Western Ass. Co. 29
			Wisintainer 17

Vient de Paraître
ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES
 — 52e Année —
 Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND & FILS,
MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
 Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
 Comptables et Auditeurs
 103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL
 Téléphone MAIN 2701- 9
 Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier
 Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME
 (Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
 230 rue S.-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
 48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

GAGNON & L'HEUREUX
 COMPTABLES LICENCIÉS
 (CHARTERED ACCOUNTANTS)
 Chambres 315, 316, 317, Edifice
 Banque de Québec
 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Bell Main 4912.
 P.-A. GAGNON, C.A.
 J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 26

92 rue Notre-Dame-Est, Montréal
 Téléphone Main 2617

L.-A. CARON, Téléphone Bell

MAIN 3570

Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
 48, Notre-Dame-O., Montréal

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
 QUEBEC
 L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
 Pla Américan. Taux, à partir de \$2.00

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

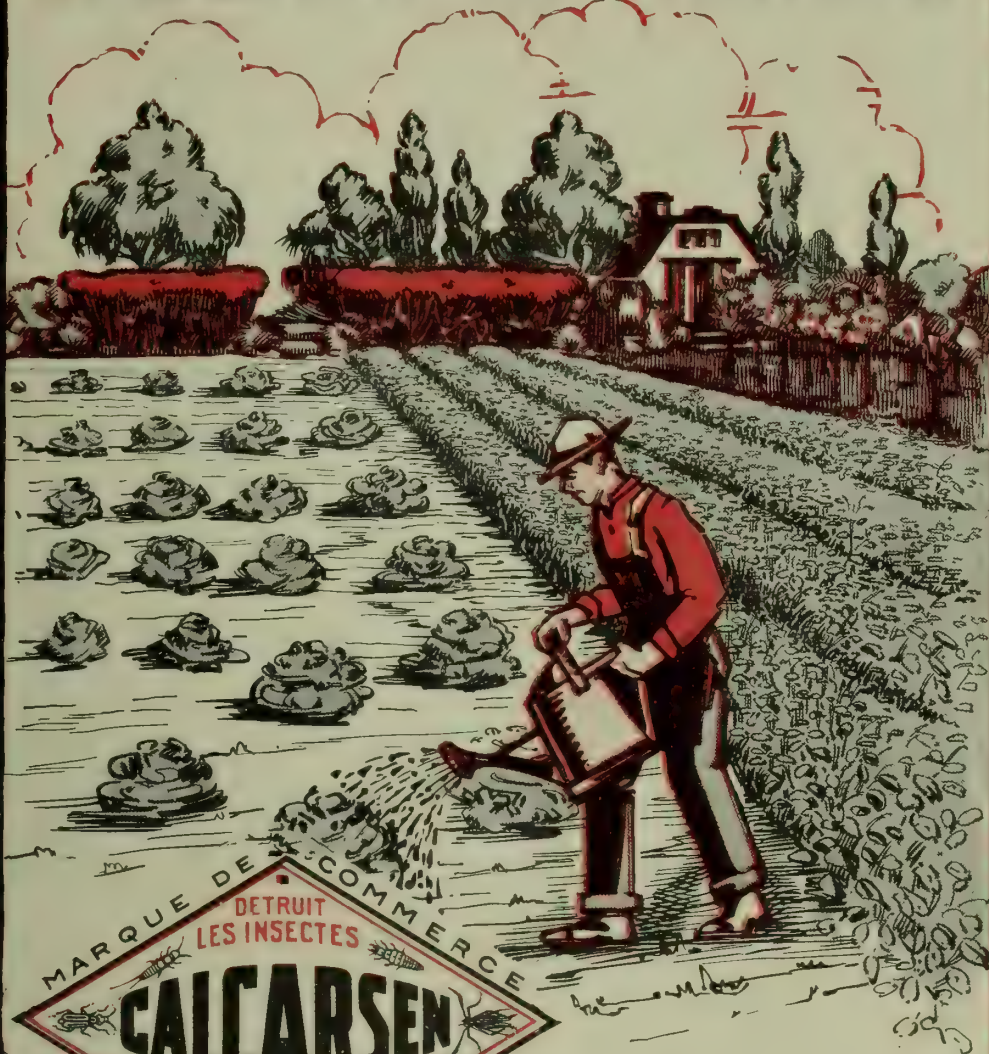
HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal
 Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
 1517 Papineau 154 Marquette

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
 Chambre 501
 120 St Jacques MONTREAL.

Protégez Vos JARDINS ET VERGERS



2742-44 RUE CLARKE
MONTREAL-

Le "CALCARSEN" remplace le vert de Paris, mais coûte trois fois moins. C'est le plus efficace des destructeurs d'insectes connus. "CALCARSEN" est un fongicide et un insecticide à la fois.

Distributeurs pour la Province de Québec:

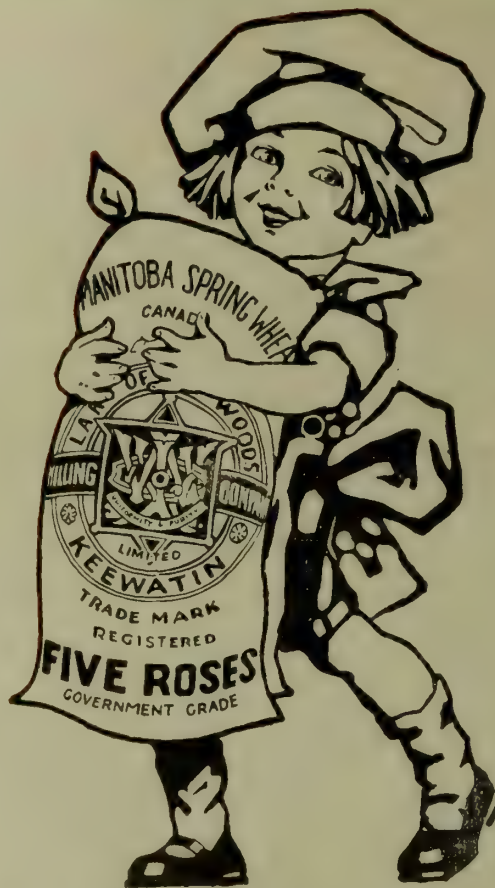
L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,
LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,
HUDON & ORSALI, LIMITEE,

MONTREAL.

NAZAIRE TURCOTTE & CIE,
QUEBEC PRESERVING CO.,
QUEBEC.

A. CARRIER & FILS.
LEVIS, P.Q.

Ou écrire directement à: "CALCARSEN" 2742-44 rue Clarke, Montréal. Tél. Rockland 3162



VENDEZ MOINS DE FARINE

DANS l'intérêt vital de nos Alliés et de nos forces expéditionnaires, la nécessité immédiate s'impose de réduire la consommation de la farine et du blé. La responsabilité d'économiser autant que possible la farine afin d'en continuer sans interruption l'exportation est un devoir intime pour chacun de nous.

Non seulement doit-on éliminer tout gaspillage, mais notre consommation doit être réduite. Il faut augmenter l'exportation. Tel est le pressant besoin qu'on doit signaler au consommateur. Comme distributeur de farine, il vous est possible de coopérer en suggérant à votre clientèle la substitution d'autres céréales à la farine et autres produits de blé. Suggérez l'usage des autres farines: de seigle, de blé-d'Inde, d'avoine, d'orge, de sarrasin, de patate, de riz et de tapioca.

Chaque tasse de farine, chaque poignée de blé que vous ferez économiser par la ménagère sera votre grande part pour la victoire! Par ce moyen vous accomplirez un devoir patriotique, par là vous stimulez le débit de tant d'autres marchandises.

Lake of the Woods Milling Company, Limited

Fabricants de Farine Five Roses

CANADA.

CANADA FOOD BOARD LICENSE Nos 11-14

AIDEZ A LA CONSERVATION DE LA FARINE

PRIX COURANT



n 1887

MONTREAL, vendredi 24 mai 1918

Vol. XXXI—No 21

Les Produits Laitiers de Borden

Sont faits du Meilleur Lait du Canada



Les manufactures de Borden sont stratégiquement situées dans les plus belles régions laitières, où le meilleur lait des meilleurs troupeaux de vaches peut toujours s'obtenir. Ensuite viennent les sévères réglementations de Borden qui contrôlent la qualité du lait, sa manipulation et sa livraison à la manufacture, ainsi que le traitement à l'usine. Rien n'est laissé au hasard. L'examen minutieux et la vigilance inlassable sont les mots d'ordre de l'Organisation Borden. Il en résulte des Produits Laitiers aussi parfaits et plaisants au client que l'art de l'homme peut les produire.

C'est cette perfection, cette qualité sans restriction, qui ont popularisé les lignes de Borden et produit une demande importante et sans cesse croissante à laquelle l'exportier canadien a à répondre. Regarnissez-en votre stock. Voici quelle en est la liste:—

Lait Condensé Marque Eagle;

Lait Evaporé de Borden (St. Charles);

Lait Condensé Reindeer de Borden;

Café et Cacao Reindeer de Borden.

BORDEN MILK COMPANY., LTD.

"Leaders of Quality"

MONTREAL



Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Épiceries les

Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS."

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur leur table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre, en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérent, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint Paul Ouest,

Montréal

Le Problème de l'Alimentation

deviendra de plus en plus difficile cette année. Ceci s'applique au Canada, aussi bien qu'aux autres parties du monde. L'économie doit être le mot d'ordre dans tout intérieur.



Les Fèves Cuites au Four MARQUE SIMCOE

(avec Sauce Tomates)

sont riches en valeur nutritive et sont plus économiques.

Elles constituent un mets qui est d'une popularité égale pour tous les membres de la famille et sont bien accueillies pour remplacer la viande pendant les jours maigres.

Prenez un bon stock de Fèves Cuites au Four, Marque Simcoe et recommandez-les à vos clients.

Chaque grosseur de boîte aide à la vente d'une autre.

Dominion Cannery, Limited, Hamilton

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37



Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets, Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.80

Paquets de 6 livres5.50

Superb, paquets de 3 livres2.70

Paquets de 6 livres5.30

Crescent, paquets de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres. 1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves La doux.

Corned Beef Compressé . . . $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45

Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast 1s. 4.45

Roast 2s. 9.00

Roast 6s. 34.75

Boeuf bouilli 1s. 4.45

Boeuf bouilli 2s. 9.00

Boeuf bouilli 6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée 1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz. 1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres.2.00



— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os . . 1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . 2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en verre:1s. 3.45

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers

MONTREAL



M. l'Epicier

Donnez-vous pleine valeur à votre clientèle, lorsqu'elle achète un pot de confiture ou de gelée, de marmelade ou de pickles, ou bien lui donnez-vous un pot avec couvercle disjoint et un contenu gâté?

En insistant pour que tous vos récipients de verre soient scellés avec des Capsules Anchor, vous ajoutez à votre propre réputation, en donnant à votre clientèle satisfaction parfaite.

Les produits alimentaires convenablement mis en conserves dans un bocal de verre scellé avec une Capsule Anchor hermétique, gardent leur pleine saveur indéfiniment et il n'est pas nécessaire de faire des prix spéciaux pour liquider votre stock. L'apparence attrayante de l'emballage plaira immédiatement à votre cliente et c'est à vous à lui fournir ce qu'elle sait être le meilleur.

Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX

50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

OÙ PASSE
La Poudre **AUTO**



IL NE
RESTE PLUS
D'INSECTES

La Poudre AUTO

est la meilleure que vous puissiez offrir à vos clients pour la destruction de tous insectes : Coquerelles, Punaises, etc.

Voilà plus de dix ans qu'elle est annoncée et qu'elle se vend d'une façon toujours plus considérable, parce qu'elle donne des preuves concluantes de son efficacité.

Tous les marchands devraient tenir en stock

La Poudre AUTO

Elle est absolument garantie, ne constitue pas un poison, est facile à employer, et ne répand aucune mauvaise odeur, ce qui est un des inconvénients de beaucoup d'autres préparations. Elle se vend en soufflets de 25c; en boîtes de 25c, 50c, \$1.00 et laisse une bonne marge de profit au détaillant.

En vente chez tous les $\left\{ \begin{array}{c} \text{EPICIERS} \\ \text{MARCHANDS DE FER} \\ \text{PHARMACIENS} \end{array} \right\}$ en gros

Commandez-en de suite à votre fournisseur, c'est le moment de faire usage de la poudre Auto; Hâtez-vous donc de vous en approvisionner pour être en mesure de répondre à la demande.

J. E. BEAUCHAMP & CIE.

MONTREAL

Représentants à: VAUCOUVER, CALGARY, WINNIPEG, LONDON, TORONTO, OTTAWA, QUEBEC, HALIFAX, ST-JEAN, N.B.

— — — en verre	1/4s. 2.75
— — — en verre	1/4s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	1/2s. 1.95
Jambon et pâté de veau	1/4s. 1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en	
fer blanc, boeuf, jambon, langue	
veau gibier	1/4s. 0.75
— — — en fer blanc, boeuf,	
jambon, langue, veau, gibier. 1/4s.	1.40
— — — de verre, poulet, jam-	
bon, langue,	1/4s. 2.35
Langues	1s.
— de boeuf, boîtes en fer-	
blanc	1/2s. 3.75
— — —	1s. 7.50
— — —	1 1/2s. 12.00
— — —	2s. 15.50
— en pots de verre	
— de boeuf pots de verre,	
. size 1 1/2	14.00
— — —	2s. 17.00
Mince Meat en "tins" cache-	
tées hermétiquement	



Mince Meat	1s. 3.25
Mince Meat	2s. 4.95
Mince Meat	5s. 13.50

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s	5.95
Mince meat.—	
En seaux de 25 livres	0.23
En cuves, 50 livres	0.23
Sous verre	3.95

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — 1/4 —	2 1.45
Beurre de Peanut, 24 " — 1/2 —	2 1.95
Beurre de Peanut, 17 " — 1 —	1 2.45
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.27
Seaux 12 livres	0.28
Seaux 5 livres	0.30
Clark's Fluid Beef Cordial, bou-	
teilles de 20 onces, 1 douzaine	
par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout.	
de 10 onces, 2 douz. par caisse,	
la douz.	5.00
Fèves au lard, sauce tomate,	
étiquette bleue, caisse de 66 li-	
vres, 4 douzaines à la caisse, la	
douzaine.	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz.,	
la douz.	3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz.,	
la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz.,	
la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz.,	
la douz.	20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv.,	
4 douz. à la caisse, la douz. . . .	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la	
douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la	
douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz.,	
la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz.,	
la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz.,	
la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz.,	
la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1 1/2	1.90
Pork & Beans, plain, 1 1/2	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	1/4s 1.95
Hachis de Corned Beef	1s 3.45
Hachis de Corned Beef	2s. 5.45
Beefsteak et oignons	1/4s. 2.90
Beefsteak et oignons	1s. 4.45
Beefsteak et oignons	2s. 8.45
Saucisse de Cambridge	1s. 4.45
Saucisses de Cambridge	2s. 8.45
Pieds de cochons sans os	1/2s. 2.90

Prix sujets à changements sans avis
Commandes prises par les agents su-
jettes à acceptation de La Maison.
(Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 li-	
vres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de	
16 onces, à la caisse.	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes	
de 4 onces, à la caisse	4.50

Le Marchand Soigneux

Pouvez-vous imaginer quelque chose qui fasse une impression plus favorable sur votre commerce que votre réputation de marchand "soigneux"?

Naturellement, cela suggère de suite la qualité et la quantité de produits alimentaires vendus — mais qu'en est-il pour l'approvisionnement d'huile? Etes-vous aussi soigneux à ce sujet? Peut-être votre attention n'a-t-elle jamais été attirée par une meilleure manière de manutentionner l'huile et vous faites de votre mieux, avec des procédés impropres. S'il en est ainsi, ren-
seignez-vous sur le

Système d'emmagasiner de l'Huile

Il complète votre filière de service "soigné." Il prévient les dommages aux denrées alimentaires dus aux exhalaisons de l'huile; il préserve les planchers d'huile; il donne la mesure exacte; il abolit les dangers d'incendie, il est rapide, pro-

pre et agréable à faire fonctionner. Il améliore le magasin où il se trouve installé.

Ecrivez-nous pour notices explicatives intéressantes.

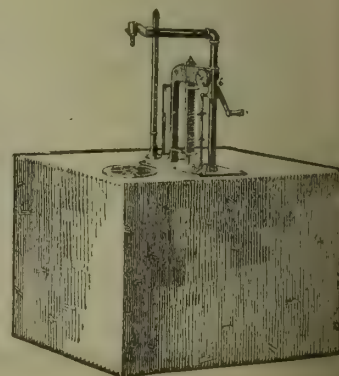
S. F. BOWSER & CO., Inc., Toronto (Ont.)

ET 507 BATISSE CORISTINE, MONTREAL (P.Q.)

BUREAUX DE VENTES DANS TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS PARTOUT

BOWSER
ESTABLISHED 1885



LE PRIX DES BALAIS ne sera pas plus bas cette année. **IL EST PROBABLE QU'IL AUGMENTERA.**

Nous conseillons vivement au commerce de donner à présent, ses commandes pour les besoins de l'été. Nous payons le fret par envois de six douzaines. Commandez vos balais à votre marchand de gros ou directement à nous, Nous garantissons satisfaction.



VENDUS EN GROS PAR:—

H. N. Bate & Sons Ltd.

S. J. Major Ltd.

The F. J. Castle Co., Ltd.

Provost & Allard

E. M. Lerner & Sons

J. B. Verdon & Sons

L. H. Major & J. Soubliers

OTTAWA

P. D'Aoust & Co., à Hull (Qué.)

Monette & Valin Ltée, à Hull (Qué.)

A. C. Trempe & Fils Ltée, à Sorel (Qué.)

Lafrance & Sylvestre Ltée, à St-Hyacinthe (Qué.)

Chevalier, Pouliot & Co., à Joliette (Qué.)

The
Parker Broom Co.,
OTTAWA (Canada)

SPAGHETTI

DE

HEINZ

une des 57 variétés

UN CLIENT satisfait est celui qui demande le Spaghetti préparé de Heinz — et qui l'obtient. Notre publicité nationale a appris au consommateur à insister pour avoir notre produit, car aucun autre ne saurait être semblable. Le Spaghetti de Heinz, préparé dans nos propres cuisines, soigneusement tenues, est cuit avec habileté, avec du fromage riche et de la sauce aux tomates délicieuse. Il n'y a plus qu'à le réchauffer et le manger.

Voulez-vous faire de vos clients ordinaires un actif véritable? Si oui, mettez-vous en mesure de leur donner le Spaghetti de Heinz quand ils le demandent.

H. J. Heinz Company

Cuisines Canadiennes: Leamington (Canada)

Entrepôts: Montréal et Toronto

Fournisseurs du Gouvernement de Sa Majesté



CASCO 2³/₈

CLYDE 2¹/₈

**FAUX-COLS
ARROW**

Donnant une élégante apparence demi-militaire. S'ajustant bien et possédant un ample espace pour le noeud de la cravate.

Les Soupes
Concentrées de
CLARK
Marque Château



Quatorze sortes chacune de
Saveur Parfaite

Il n'entre dans leur préparation que
les ingrédients les plus purs et leur
qualité est garantie.

Profitables pour vous
Economiques pour le client
Agréables au consommateur

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées
de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées
"Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléphone. Main 436

Les clients satisfaits sont
le meilleur actif d'un
commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat
de BAKER



REGISTERED
TRADE-MARK

sont dignes de
confiance; tous
jours d'une qua-
lité uniformément
supérieure,
de vente facile,
constamment
en demande,
ce sont les modè-
les des articles de
leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

Demandez toujours cette marque
Tél.
Lasalle 92

Demandez les

Saucisses

Etiquettes de

COTE & LAPOINTE

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE
Manufacturiers de

Saucisses
spéciales au
Porc Frais.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et
Porc, Saucisse au Riz et Porc, Sau-
cisse au Sauge, Saucissons de Bou-
logne et à l'Ail et jambon pressé.

Toujours les Meilleures.
Vendez-les et ayez des clients satisfaits

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINÉRALE
LEMON SOUR	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

**MARBRE
& GRANIT**

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Service régulier et glace pure

THE CITY ICE CO., LIMITED

Bureau principal:

280 ST-JACQUES

Téléphone Main 8605
" " 8606
" " 8607

Bonnes chasses et pêches pendant la saison.
Meilleures conditions pour touristes et voyageurs.
Jeu de Tennis et Croquet—Chaloupe et Voiture
à la disposition des visiteurs.

SQUARE LAKE INN

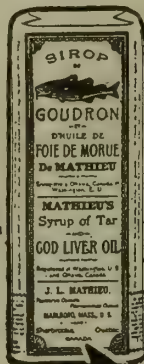
A. BRAZE, Prop.

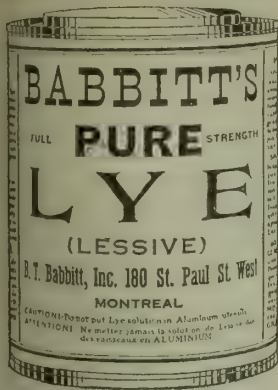
Pension \$14.00 et plus par semaine
Bell Tél. 23 ring 32 Station St-Faustin (P.Q.)

SIROP
DE GOUDRON ET
D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE
Mathieu
CASSE LA TOUX

Gros flacons,—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P.Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.

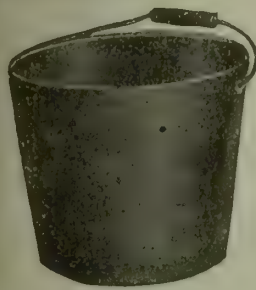




Economie en temps de guerre LESSIVE PURE BABBITT pour faire le savon

Combinée avec des corps gras et des graisses de rebut, la Lessive Babbitt fait un excellent savon, à un coût dérisoire. Mode d'emploi sur chaque boîte.
La Lessive concentrée la plus forte et la plus pure dans un fer-blanc commode, à couvercle breveté—Rapporte à l'épicier un bénéfice intéressant.— Se vend \$4.50 la caisse de 4 douzaines.

Wm. H. DUNN Limited. Dépositaires - Montréal



Seau d'utilité générale

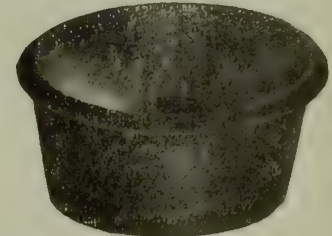
Ce que dit E. B. EDDY

Du fait de l'augmentation continue des prix de revient du zinc, du fer-blanc, du fer galvanisé, etc., employés dans la manufacture des articles de ménage, les *Articles en Fibre* ont vu leur faveur augmenter considérablement pour cuvettes, seaux, planches à laver et autres accessoires de maison, d'un usage courant.

Les ménagères canadiennes montrent leur préférence pour ces articles de fibre, en achetant un millier par jour.

Obtenez-vous votre part de ce commerce profitable?

Ecrivez-nous pour liste de prix illustré



Crachoirs 2 gandeurs

The E. B. EDDY Company, Limited, - Hull, Canada

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes "Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte "Magic"
Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2 1/2 lbs. 8.30
1/2 doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. à la
1 doz. de 12 oz. cse
1 doz. de 16 oz. 9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse
4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses 5.35
5 caisses ou plus 5.30



Soda "Magic"
la caisse
No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . 3.95
5 caisses 3.90
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . 4.35
5 caisses 4.25
Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque 4.90
Barils de 400 livres, par baril . . 13.90



Crème de Tartre "Gillett"
1/4 lb. ppts. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) 2.80
1/2 lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) 5.45
1/2 lb. Caisnes avec couvercle vissé.
(4 doz. à la caisse) 6.00
Par Caisse

2 doz ppts. 1/2 lb. Assortis, 22.15
4 doz. ppts. 1/4 lb.
5 lbs. canistres carrées (1/2 douz. la lb. dans la caisse) 0.95
10 lbs. caisses en bois 0.89
25 lbs. seaux en bois 0.89
100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84
360 lbs. en barillets 0.83

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco dans Québec et Ontario La liv.
Seaux en bois, 25 liv. 0.12
Seaux en bois, 50 liv. 0.11 1/2
Caisnes en bois, 50 liv. 0.10 1/2
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13 1/2
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10 1/2
Barils 400 livres 0.10 1/2

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09 1/2
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10 1/2
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seulement.
Empaqueté comme suit:
Caisnes de 96 paquets de 5 cents . . . \$3.45
Caisse de 60 paquets de 1 livre. \$3.45
— 120 — de 1/2 livre. 3.65
— 30 — de 1 livre. .
et 60 paquets mélangés, 1/4 livre. 3.65

La meilleure d'après toutes les épreuves, et la ligne de marchandises préférée de toutes les bonnes ménagères.

MAGIC BAKING POWDER
MAKES THE WHITEST LIGHTEN
CONTAINS NO ALUM

GILLETTS
LYE
E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT. MONTREAL

ROYAL YEAST CAKES
MAKES THE WHITEST LIGHTEN
E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT. MONTREAL

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



Il est toujours de bonne politique

de s'en tenir à des lignes délicieuses et qui plaisent aux clients comme les Aliments Marins qui ont pour sceau de qualité la—



MARQUE BRUNSWICK

Le soin avec lequel le poisson est choisi, et les précautions diligentes employées à sa préparation et à sa mise en conserve éliminent toute possibilité de qualité inférieure. Vous pouvez toujours recommander les Aliments Marins de la Marque Brunswick. En voici la liste:—

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT {
Montréal et Banlieue . . \$3.00 } PAR AN.
Canada \$2.50
Etats-Unis \$3.00
Union postale, frs 20.00

Circulation fusionnée {
LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 24 mai 1918

Vol. XXXI—No 21

LES REGLEMENTS DE RESTRICTION CONCERNANT LA FARINE ET LE SUCRE NE S'EXPLIQUENT PAS D'EUX-MEMES ; LES AUTORITES DEVRAIENT EN DONNER L'INTERPRETATION

Les ordres-en-conseil, à présent en opération, de-
viennent un sérieux facteur pour l'épicier. Dans
beaucoup de lignes, il se trouve être limité dans les
stocks, dans les ventes et dans la qualité des marchan-
dises. C'est une difficulté assez sérieuse encore que
chacun la considère comme une nécessité. Dans l'en-
semble, les marchands essayent honnêtement de faire
de leur mieux pour suivre la loi à la lettre. Mais, pour
cela, ils ont besoin d'assistance. Les ordres sont assez
compréhensibles dans l'énonciation de leurs principes
généraux, mais ils ne répondent pas aux questions qui
se posent journellement à l'épicier.

Voici par exemple, ce que dit une lettre :

"Dans notre ville, il y a trois magasins qui vendent
de la farine. Un fermier possesseur d'une petite famil-
le vient en ville et demande à acheter cinq sacs de fari-
ne. Les trois magasins lui refusent de lui en donner
plus d'un. Il s'en va donc à un autre marchand dis-
tant de cinq milles et achète cinq sacs qui lui sont ex-
pédiés par le train. Que devons-nous faire? Si nous
faisons rapport dans ce cas, qu'arrivera-t-il? D'abord
nous nous créons des ennuis pour nous-mêmes tout en
en créant aux autres; en second lieu, nous perdons
le commerce de cet homme dans les autres lignes et
nous écartons aussi d'autres affaires, car les gens sont
contre la restriction. Pouvez-vous nous dire le moyen
de maintenir notre commerce, tout en respectant la
loi?"

Il y a là une question bien définie qui ne peut appa-
remment être résolue. Les trois marchands qui obéis-
sent à la loi sont obligés de perdre, tandis que celui qui
y désobéit n'en recevra vraisemblablement aucune pé-
nalité. Selon toute probabilité, d'ailleurs, ce marchand
n'avait pas l'intention de désobéir à la loi, mais était
simplement ignorant de sa signification. Ou bien, pre-
nons un autre cas, un marchand de Montréal nous té-

léphone qu'un de ses clients lui retourne deux sacs de
98 livres de farine. Ces sacs contiennent de la farine
blanche qui ne peut plus être vendue sous la loi nou-
velle. Que doit-il faire? Pourquoi devient-il néces-
saire pour ce marchand, en obéissant à une régle-
mentation de la Commission des Vivres de se mettre en
posture d'en enfreindre une autre? Pourquoi ne lui a-
t-on pas dit ce qu'il devait faire?

Il y a un nombreux personnel d'officiers à Ottawa,
engagés pour faire le travail de la Commission des Vi-
vres du Canada. Il y a un petit périodique connu sous
le nom de Bulletin du Contrôle des Vivres qui est rem-
pli de petits essais théoriques sur la façon de conserver
les choses, mais il n'y a pas apparemment, un seul of-
ficier qui puisse donner une réponse à une simple
question et il n'y a pas un pouce d'espace dans ce bul-
letin réservé à donner au public une interprétation des
nombreux problèmes ardues qui ont été soulevés par la
multiplicité des ordres-en-conseil.

Le commerce d'épicerie ne devrait pas être placé
dans une position où il est obligé de résoudre ces pro-
blèmes correctement ou se trouver dans la catégorie des
délinquants aux lois. La Commission du Contrôle des
vivres devrait consacrer le temps nécessaire à l'éclair-
cissement de ces différents points. Si on s'adresse à
elle pour des explications, elle se contente de répondre
par l'envoi d'une copie des règlements. Mais ou, dans
les règlements concernant la vente de la farine, trouve-
t-on une réponse aux deux questions notées ci-dessus.
Le commerce a besoin de sources d'information. Ce
n'est pas trop demander que le commerce d'épicerie soit
avisé des règlements qui le concernent et ce d'une fa-
çon précise.

Récemment des avis de la commission des vivres an-
nonçaient que le pork tenderloin n'était pas compris
dans les viandes dont la vente était sujette à restric-



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONNS PROFITS



tion. Mais, quelques semaines plus tard, deux restaurateurs étaient pénalisés d'une amende de \$100, chaque pour la vente de cet article, les jours de restriction. On apprit alors que l'avis en question avait été annulé et que le pork tenderloin était à nouveau sur la liste des restrictions, mais sans que cela fut rendu notoire par une action bien définie.

Dernièrement, d'autres avis ont été donnés que le marchand n'aura pas à reprendre les paquets de farine ou de sucre dont l'emballage d'origine a été brisé, pas plus qu'il n'aura à accepter le retour de marchandises des maisons où il y a eu quelque maladie contagieuse. Pourquoi dès lors, ne pas pousser plus loin ces interprétations de la loi et résoudre les difficultés qui surgissent devant le commerce d'épicerie.

En résumé, voici, d'après la commission du Contrôle des vivres comment s'appliquent les réglementations: **Comebien peut être détenue légalement de farine faite entièrement ou partiellement de blé?**

Par les ménagères et toutes personnes autres que des marchands:—

Si demeurant dans les deux milles d'un marchand licencié, pas plus que la quantité suffisante pour les besoins ordinaires de 15 jours.

Si demeurant à plus de deux milles et moins de 5 milles d'un marchand licencié, jusqu'à 30 jours d'approvisionnement.

Si demeurant à plus de 5 milles et moins de 10 milles d'un marchand licencié, jusqu'à 60 jours d'approvisionnement.

Si demeurant à une distance de 10 milles ou plus, d'un marchand licencié, jusqu'à 120 jours d'approvisionnement.

Par les marchands de gros ou de détail licenciés:—

Pas plus de 60 jours d'approvisionnement pour le commerce ordinaire.

Pour les manufacturiers de farine, les boulangers et confiseurs, ces règlements ne s'appliquent pas.

SUCRE

(Le sucre de canne, comprend tous les sucres produits de la canne à sucre ou des betteraves à sucre.)

Pour les ménagères et personnes autres que les marchands:—

Les mêmes limitations que pour la farine s'appliquent.

Pour les manufacturiers employant du sucre dans les produits et les marchands de gros et de détail:—

Jusqu'à 45 jours d'approvisionnement d'un commerce ordinaire.

Pour les manufacturiers de sucre de canne, les restrictions ci-dessus ne sont pas applicables.

LES EXPORTATIONS CANADIENNES

D'après le rapport mensuel du ministère des douanes, on constate que le commerce du Canada a baissé de trois millions de dollars pour le mois d'avril, si on le compare au même mois de l'année précédente. Le grand total du commerce canadien, durant ce dernier mois, qui est le premier mois de l'année fiscale, ne s'est élevé qu'à \$151,318,149, tandis qu'en avril 1917, il était de \$154,320,035. Les importations totales durant le dernier mois furent de \$18,623,941. Les marchandises domestiques exportées s'élevèrent à \$71,161,652. Les chiffres correspondants pour avril 1917 étaient importations, \$86,807,809 et exportations, \$65,145,449.

Les marchandises sujettes à la douane importées au Canada en avril 1918 forment un montant de \$44,593,-

023, et celles qui entrent en franchise, un montant de \$34,030,918. Durant le même mois pour l'année dernière les premières s'élevèrent à \$44,878,638, et les autres à \$42,021,171.

La douane perçue pendant ce dernier mois a été de \$13,857,227, contre \$13,875,455, en avril 1917.

Cependant l'exportation des produits agricoles a beaucoup augmenté depuis un an. En avril dernier, le montant de ces exportations ne s'élevait qu'à \$11,443,161 pour le même mois. Cependant la valeur des marchandises fabriquées et exportées a beaucoup diminué, comparée à celle du mois d'avril 1917. Durant avril de cette année on a exporté de ces marchandises pour \$23,693,925 tandis que l'année dernière le total s'est élevé à \$40,859,646.

LA CAMPAGNE DANS QUEBEC

En faveur de la surproduction des vivres

Le ministère de l'Agriculture de Québec, par l'entremise d'une branche nouvelle appelée "Service de la surproduction des vivres", a entrepris une campagne en vue d'engager les fermiers de cette province à ensemer cette année en céréales et autres produits, 800,000 acres de plus que par le passé. Des comités ont été nommés dans chaque paroisse, et des prix seront accordés aux fermiers, afin de les encourager à augmenter considérablement leur production agricole. Seuls les cultivateurs qui mettront en culture un cinquième de la superficie cultivable de leurs terres, pourront entrer dans le concours. Les prix seront donnés aux cultivateurs qui ensemeront le plus de terrain en blé, en seigle, en avoine, en pois, en blé-d'Inde, en fèves, en pommes de terre, en fourrages et en grains variés. Le Service de Surproduction Agricole travaille en coopération avec la Commission des Vivres du Canada. On s'efforce à trouver la main-d'oeuvre nécessaire pour les fermes, à cette fin, un directeur a été choisi pour diriger les opérations.

LE COMMERCE DES ETATS-UNIS

Washington, 21. — Depuis le commencement de la guerre jusqu'au 1er mai, les Etats-Unis ont eu une balance favorable en fait de commerce extérieur qui se monte à \$9,388,000,000.

MORT SUBITE DE M. LEON BALCER A TROIS-RIVIERES

Nous avons appris avec regret la mort de M. Léon Balcer, gérant de la Banque d'Hochelaga, des Trois-Rivières, décédé subitement d'une angine de poitrine au Lac Maskelsi, dimanche soir, à six heures. M. Balcer était parti vendredi dernier en compagnie de Mgr. W.-C. Martin, de Montréal et de M. le docteur Bourgeois, des Trois-Rivières, pour passer quelques jours de repos au Lac. M. Balcer était âgé de trente-neuf ans. Il laisse pour pleurer sa perte, son épouse (née Bertha Harnois, cinq enfants, sa mère, Mme veuve Georges Balcer, et un frère, M. Albert Balcer. Sa mort causera de vifs regrets, car M. Balcer était aimé et estimé partout pour son urbanité et son sens des affaires. Il était très estimé de ses chefs. Le Prix Courant adresse ses plus sincères sympathies à la famille.

LE PRIX DE LA BIÈRE

Le prix de la bière vient encore de monter. Les restaurateurs, hôteliers, buvettiers, mastroquets ont été avertis par les brasseurs qu'il en coûterait désormais \$1.00 de plus par baril et que le détail serait à 10 centins le verre.

Cela fait, un dollar de plus par baril; 10 centins de plus par douzaine de grosses bouteilles et 5 centins de plus par douzaine de petites bouteilles.

La conséquence est que plusieurs maisons ont porté le prix du verre à 10 centins. Ceci n'est cependant pas généralisé.

Le président de l'association, M. Georges Payette, dit que l'on ne vendra plus de verre à 5 centins.

En janvier dernier, quand la crise de prohibition prenait Québec, la bière fut portée de \$7.50 le baril à \$8.50; aujourd'hui, c'est \$9.50.

LA FERMETURE DE BONNE HEURE DES MAGASINS DES PETITES VILLES ET VILLAGES

La question de la fermeture de bonne heure des magasins de campagne a été vivement discutée de longue date, par les marchands, et un bon nombre d'entre eux ont pris la peine de bien vouloir nous faire connaître leur avis à ce sujet. Bien entendu, les opinions ne sont pas toujours les mêmes, les uns se montrent en faveur de cette mesure, tandis que d'autres, en beaucoup plus petit nombre, s'y montrent totalement opposés. Les arguments avancés par les uns et par les autres ne manquent pas de bon sens et demandent à être considérés attentivement. Il nous semble cependant, qu'en se plaçant au strict point de vue de l'intérêt et du bien-être du marchand-détaillant, il est préférable de beaucoup, de préconiser la fermeture des magasins à une heure raisonnable pour permettre à ceux qui les tiennent de se livrer à d'autres occupations ou de profiter d'un repos bien gagné. Du moment qu'une semblable mesure s'applique à tout le monde indifféremment, elle ne peut ni favoriser les uns au détriment des autres, ni causer de préjudice aux uns pour le bénéfice des autres, et elle constitue en elle-même, un véritable bienfait pour tous ceux qui sont dans le commerce de détail et qui aspirent comme les employés de bureau ou les ouvriers d'usines à bénéficier chaque soir de quelques heures de liberté pour vaquer à leurs occupations personnelles.

Nous pensons qu'un moyen terme devrait être pris en pareille circonstance, et que, pour accommoder à la fois les cultivateurs et les marchands de campagne, il devrait être fixé, en outre du dimanche, trois jours de fermeture de bonne heure par semaine. Comme cela, les cultivateurs qui n'ont le loisir de venir faire leurs approvisionnements que tard dans la veillée, pourraient, aux jours d'ouverture de magasin le soir, faire leurs emplettes sans nuire à leurs travaux des champs et d'autre part, le marchand pourrait lui aussi y trouver avantage en abandonnant trois soirs par semaine, ses soucis d'affaires, assez à bonne heure pour pouvoir profiter de sa soirée comme bon lui semble.

Le service dû au client, qui est la base même de tout commerce et qui est le principe fondamental qui doit

présider aux destinées d'un magasin, ne peut être considéré en aucune manière comme un esclavage, il doit être établi sur un principe de bonne entente, qui réserve à chacun ses droits au confort et au bien-être. Il ne fait aucun doute que cet esprit de concorde entre le consommateur et le marchand-détaillant existe le plus souvent dans les différentes localités de notre province et c'est pourquoi, il est permis de penser qu'un moyen terme peut très bien intervenir dans la question de fermeture de bonne heure des magasins de campagne sans nuire le moins du monde, aux intérêts des uns et des autres.

Ci-dessous, nous donnons une des rares opinions adverses qui nous sont parvenues et comme on le verra, nous avons, par ce qui précède répondu à l'objection de notre abonné.

Le "Prix Courant",

Montréal, Qué.

Monsieur le rédacteur,

Ayant pris connaissance de lettres de marchands de campagne émettant l'idée de la fermeture à bonne heure des magasins en campagne, je vous adresse la présente pour vous faire connaître mon opinion.

Je dois d'abord vous déclarer que je suis opposé à une telle loi et je suis d'avis que chaque marchand doit pouvoir fermer son magasin à l'heure qu'il lui plaît de le faire.

D'un autre côté, si un marchand se trouve avec un surcroît d'ouvrage, il doit être en mesure de se faire aider et s'il a un petit morceau de terre à cultiver, qu'il ne le néglige pas, mais qu'il emploie ses moments perdus, le matin, dans la journée ou le soir, ce serait là un véritable effort de bonne volonté. Mais, si l'on fermait de bonne heure, les magasins, combien de cultivateurs seraient obligés de perdre des moments précieux pour aller faire de petits achats très pressants pendant la journée au lieu d'attendre leurs travaux terminés. En agissant ainsi, les cultivateurs perdraient plus en travaux de culture que certains marchands ne pourraient en faire, et ainsi ce ne serait pas à l'avantage de la production au Canada.

Un abonné du "Prix Courant."

LE MARCHAND-DETAILLANT A UNE EXEMPTION DE 1,000 LIVRES POUR LE THÉ

La nouvelle taxe sur le thé a causé quelque incertitude quant à son application. Selon les termes du nouveau budget, le ressortait que sur tous les stocks en-dessus et en-dessous de 1,000 livres il serait nécessaire de payer 10 cents la livre sur les stocks totaux. Il a été décidé cependant, que l'épicier au détail aurait une exemption de 1,000 livres. C'est-à-dire que si l'épicier a 1,200 livres de thé en stock il aura à payer le droit d'acise de 10 cents la livre, sur 200 livres seulement.

FEU M. J. SCHOFIELD

Il nous est parvenu récemment, la nouvelle du décès de M. Jonathan Schofield, le président de la Schofield Woolen Co., Limited, et nous adressons à la famille ainsi qu'à la maison qui porte son nom, l'expression de nos plus vifs regrets.



Tanglefoot



le destructeur de mouches nonvénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année

NOUVEAUX REGLEMENTS DES RESTAURANTS

Sommaire des règlements actuellement en vigueur de la Commission des Vivres du Canada

Ils s'appliquent :

Aux hôtels, restaurants, cafeterias, clubs, wagons-buffets, vapeurs, pensions et autres lieux servant vingt-quatre repas par jour ou plus à des personnes étrangères à la famille ou au personnel du propriétaire.

Ils ne s'appliquent pas :

Aux camps militaires, camps de flottage, de bûcherons, de mineurs, de construction, de salage poissonnier et aux hôpitaux.

Définition des heures de repas :

Matin, de 5 h. 30 m. à 10 h.

Midi, 11 h. 30 m. à 2 h. 30 m.

Soir, 6 h. à 9 h.

Définition du "Porc" :

Toute partie de la carcasse d'un pourceau, fraîche ou traitée d'une façon quelconque est du "porc" aux termes des règlements, sauf les pieds, langues, têtes, coeurs, rettes, le suif, le gras et autre triperie.

Définition du Boeuf et du Veau :

"Boeuf et veau" embrasse toute partie de la carcasse, fraîche ou traitée de façon quelconque, sauf la tête, la langue, le coeur, le foie, les rognons, la queue, les amourettes le suif, le gras et autre triperie.

Peines pour infractions :

Une amende allant de cent à mille piastres, ou l'emprisonnement jusqu'à trois mois. L'amende est payée au trésorier municipal ou provincial, selon la juridiction qui obtient la conviction.

DES MAINTENANT EN VIGUEUR

Ces règlements sont entrés en vigueur le 27 mars, dès leur publication dans la Gazette du Canada :—

Sauf les règlements touchant les boulangeries adjointes aux salles à manger publiques, mis en vigueur le 7 avril.

Sauf les règlements touchant l'affichage de l'avis sur la conservation des aliments, devenu obligatoire le 7 avril.

Après le 1er juin, personne n'exploitera une salle à manger publique sans porter une patente émanant de la Commission des Vivres du Canada.

Touchant la viande :

1. On servira du boeuf et du veau aux repas du soir seulement.

2. On ne servira ni boeuf ni veau les mercredis ou vendredis.

3. On servira du porc aux repas du matin seulement les dimanches, mardis et jeudis.

4. On servira du porc aux repas du midi seulement les lundis et samedis.

5. On ne servira pas de porc les mercredis et vendredis.

Touchant les blés :

6. On ne servira pas plus d'une once de blé ou de produit de blé au repas du midi.

7. Des succédanés seront servis chaque fois avec le pain blanc.

8. On ne servira dans aucune salle à manger publique plus d'une once de pain de blé par personne, ou d'un produit fait en partie ou en entier de farine de blé, de 10 h. du matin à 11 h. 30 m. du matin, de 2 h. 30 m. à six heures de l'après-midi, et de 9 h. du soir à 5 h. 30 du lendemain matin, sauf sur patente extraordinaire.

Règlements sur les sandwiches :

9. Les sandwiches faits de pain de blé et de porc, de boeuf et de veau seront servis aux buffets de chemin de fer seulement, mais en tout temps et aux seuls voyageurs "bona fide."

10. Les salles à manger publiques autres que les buffets de chemins de fer ne serviront pas de sandwiches pendant les repas du midi.

11. Les salles à manger publiques ne serviront pas de sandwiches faits de boeuf, de veau ou de porc dans les heures et aux jours où ces viandes sont interdites.

Pain, et farine réglementaire :

12. On ne servira pas de pain sur les tables, dans les salles à manger publiques, avant le service du premier plat.

13. On ne servira à personne plus de deux plats de deux onces de pain ou de brioche de farine réglementaire.

14. On ne servira à personne plus de deux onces d'un produit quelconque de farine réglementaire.

15. On ne servira à personne plus de 4 onces de pain ou d'autre produit fait de son, de maïs, d'avoine, d'orge ou d'autre farine pour repas.

16. On ne servira pas de pain fait depuis moins de 12 heures dans les salles à manger publiques, sauf dans les trains de chemin de fer et sur les vapeurs.

17. L'usage du pain comme garniture est interdit sauf sous les oeufs pochés.

18. L'usage des pâtes de farine de blé dans les pâtes de viande, les bouillons ou les soupes est interdit.

Règlements sur les boulangeries :

19. Dès le 7 avril 1918 nulle boulangerie adjointe à une salle à manger publique ne fera de pain ou de brioche de pâtisserie ou d'autres produits de boulangerie avec la farine de blé autre que la farine réglementaire au d'une farine contenant une plus forte proportion d'extraction que la farine réglementaire, sans une permission écrite de la Commission des Vivres.

20. Les règlements touchant la boulangerie s'appliquent aux boulangeries adjointes aux salles à manger publiques.

Portions de viande ou de gibier :

21. On ne servira pas la viande et le gibier en portions individuelles supérieures aux portions suivantes pesées après cuisson, os non compris : boeuf, 8 onces ; veau, 6 onces ; mouton et agneau, 6 onces, porc frais, 6 onces ; porc mariné, 8 onces ; chevreuil et autres viandes sauvages, 8 onces ; bacon, 4 onces ; jambon, 4 onces.

22. Une seule portion de viande ou d'autre chair ou volaille sera servie par personne à un repas quelconque.

Beurre et margarine :

23. On ne servira pas plus d'une demi-once de beurre ou d'oléomargarine sauf sur demande spéciale, et alors cette portion supplémentaire ne devra pas dépasser une demi-once.

24. Les récipients à sucre ne seront pas laissés sur les tables ou les comptoirs à manger, sauf dans les trains ou sur les bateaux.

25. On ne servira pas plus de deux cuillerées (ou un poids équivalent) de sucré de canne pour adoucir les breuvages.

26. On ne servira de sucre à toutes fins que sur demande.

Les succédanés:

27. Dès le 7 avril 1918 tous les menus, avis et réclames publiés par une salle à manger publique quelconque du chef des repas ou des aliments, insisteront sur les fruits frais et secs, les conserves, les confitures, le miel, les sirops de maïs, d'érable, de canne, les céréales autres que le blé, les oeufs, le poisson frais, fumé, salé ou en carapace selon la saison, les pommes de terre, tubercules, légumes frais, salades et soupes.

28. Dès le 7 avril 1918, les cartes imprimées devront être affichées en place visible dans les salles à manger publiques afin d'être lues facilement par tous les convives, et portant l'avis suivant: En commandant leur repas, tous devront considérer les besoins de la Grande-Bretagne et de ses alliés, en blé, boeuf, bacon et graisses, et comprendre que la Commission des vivres du Canada désire que le public fasse son possible pour permettre l'exportation de ces denrées, en en mangeant le moins possible, en prenant des succédanés et en évitant le gaspillage."

On pourra remplacer cet avis en imprimant la teinte en rouge sur les menus.

28. Tout menu ou toute réclame autorisés par une salle à manger publique qui offrent des repas dans les heures ou aux jours d'interdiction, constitueront une preuve suffisante pour amener la conviction du propriétaire subordonné aux présents règlements.

Gaspillage alimentaire:

30. Des poubelles seront disposées pour les rebuts, et des récipients séparés seront affectés aux cendres, bris de verre ou de faïence, afin que les reliefs de table et de cuisine soient utilisés pour l'alimentation animale.

31. Nul propriétaire, gérant, cuisinier, commissaire ou garçon de table d'une salle à manger publique ne détruira ou permettra de détruire des vivres propres à l'alimentation humaine, et ne fera pas sciemment de gaspillage, ou ne permettra pas une détérioration évitable découlant de l'emmagasiner ou de la vente des denrées alimentaires.

Responsabilité personnelle:

32. Les propriétaires et gérants des salles à manger publiques, et toutes personnes, servants, cuisiniers et commissaires compris, sont tenus responsables aux règlements ou pour tolérance du gaspillage des vivres trouvées dans les poubelles ou gaspillées d'une façon quelconque.

Accaparement et monopole:

35. Nul propriétaire ou gérant d'une salle à manger publique n'achètera ou ne fera de contrat, n'emmagasiner ou d'autre façon manutentera, du chef des vivres, aux fins de diminuer ou de monopoliser l'approvisionnement.

L'HUILE D'OLIVE ESPAGNOLE PEUT ETRE EXPORTEE

Le gouvernement espagnol, par un ordre royal publié le 24 avril, permet, sur demande à la Direction Générale des Douanes dans les 10 jours, l'exportation de l'huile d'olives espagnole de marques connues, aux pays américains sur la base des envois faits à ces pays pendant les cinq années, de 1912 à 1916, aucun pays n'ayant droit à plus que sa part au pro rata. Les envois doivent être faits en canistres ou en bouteilles,

dans le cas de marques enregistrées après le 31 juillet 1914, ou dans n'importe quelle sorte de contenants pour les marques enregistrées avant cette date. Une taxe d'exportation sera appliquée à chaque envoi. Toutes les exportations sont sujettes au contrôle et les licences sont irrévocables en tout temps par la commission nationale des approvisionnements.

L'embargo sur l'huile d'olive de toute sorte avait été annoncé par le gouvernement espagnol, le 7 septembre 1917.

POURSUITE EN CAS DE SURPLUS DE STOCK DETENU

Sucre — Le surplus du stock au-dessus des quantités fixées récemment doit être retourné immédiatement au marchand de qui il a été acheté. Le marchand doit en rembourser la valeur, s'il est en bonne condition au prix du marché ou au prix d'achat, même s'il est plus bas. Les marchands qui refusent ces retours à cause du mauvais état de la marchandise doivent en faire rapport de suite à la Commission des vivres du Canada.

Farine — Le surplus de stock doit être retourné de suite au marchand ou au meunier duquel cette farine fut achetée. Les mêmes règles générales s'appliquent comme dans le cas du sucre et les meuniers et marchands desquels les achats furent faits doivent accepter les retours, si les marchandises sont en bonne condition, au prix d'achat ou au prix du marché du 20 avril 1918, quand bien même ce prix serait plus bas. Les marchands ayant de la farine en excès des quantités permises d'après l'ordre-en-conseil, doivent en faire rapport de suite au Comité des Meuniers, 178 rue Queen, Ottawa, et des arrangements seront faits pour son rachat.

Pénalités

Amende de \$100 à \$1,000; ou emprisonnement jusqu'à trois mois, ou les deux réunis. L'amende est à payer aux autorités municipales ou provinciales, si elles intentent les poursuites.

En outre, si l'on détient plus de farine ou de sucre que les quantités maximums prescrites, on est susceptible de se les faire saisir et confisquer dès maintenant.

POUR ETALAGES

La Canadian Postum Cereal Co., Ltd., Windsor, Ont., Canada, où l'un ou l'autre de ses bureaux-succursales, approvisionnera les marchands-détaillants, gratuitement, d'accessoires attrayants d'étalages, pour vitrines ou rayons. Prière d'indiquer la grandeur et la nature de votre espace en adressant votre demande.

LA BANQUE STERLING

La "Sterling Bank of Canada", qui a terminé son année fiscale le 30 avril, rapporte que ses profits de la période en question se sont totalisés à \$186,120, comparativement à \$161,270, en 1916-17, \$145,290 en 1915-16 et \$115,111 en 1914-15. Ces bénéfices ressortent à 15.33 pour cent du capital payé, contre 9.61 pour cent en 1914.

L'un des faits saillants du rapport annuel est l'augmentation importante des dépôts, dont le chiffre s'est accru de deux millions et demi depuis un an. Le total des dépôts s'élève présentement à \$12,975,000 contre \$6,841,000, à la fin de l'exercice 1915-16.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHE DU GRAIN

Les cotations du marché local du grain s'établissent comme suit:

Avoine de l'ouest canadien,	
No. 2	0.97½
Avoine de l'ouest canadien,	
No. 3	0.94
Avoine d'alimentation No.	
1	0.91
Avoine d'alimentation No.	
2	0.88
Avoine blanche d'Ontario,	
No. 3	0.89½
Orge d'alimentation du Ma-	
nitoba	1.27
le boisseau ex-magasin.	

LE MARCHE LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$10.95 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.05.

La demande pour farine de blé d'hiver était calme et les prix fermes de \$11.40 à \$11.50 le baril, en sacs, ex-magasin. Il s'est fait de bonnes affaires en farine de blé d'Inde, à \$13.00, le baril, en sacs.

LES SAINDOUX

Les cotations des saindoux purs ont été de 32c à 33c la livre, en seaux en bois de 20 livres et de 30c en tierces, tandis que les saindoux composés se sont vendus de 28c à 28½c la livre.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre.	0.32	0.33
Beurre supérieur		
de crèmerie	0.43½	0.44
Beurre fin de crè-		
merie	0.42½	0.43
Beurre supérieur de		
ferme	0.38½	0.39
Beurre fin de fer-		
me	0.37	0.38

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:

Fromage No. 1	0.23
Fromage No. 2	0.22½
Fromage No. 3	0.22

LES OEUFs

Nous cotons les prix de gros suivants:

Oeufs stock de choix	44c
Oeufs stock No. 1	42c
Oeufs stock no 2	38c

LES PRODUITS D'ÉRABLE

La demande a été calme pour les produits d'érable, et le volume d'affaires a été restreint quoique le ton du marché soit ferme. Des ventes se sont faites en sirop d'érable, en barils de 15 à 20 gallons, à \$1.80 le gallon; en boîtes de cinq gallons, à \$1.85 le gallon; en boîtes d'un gallon, de \$2.00 à \$2.10 le gallon, et en boîtes de 8½ livres, à \$1.50.

Les affaires ont été calmes également en sucre d'érable et les prix du gros ont été de 21c à 22c la livre.

LES POMMES DE TERRE

La demande est bonne pour les pommes de terre. Nous cotons: Lots de chars des Montagnes Vertes, \$1.55 à \$1.60, le sac de 90 livres, en vrac; pommes de terre rouges, de \$1.55 à \$1.60, sacs compris; McIntyres, de \$1.45 à \$1.50, ex-voie, tandis que dans le gros, les Montagnes Vertes se sont vendues à \$1.80, les rouges à \$1.70 et les McIntyres à \$1.60, le sac de 90 livres, ex-magasin.

LES GELÉES EN HAUSSE — L'HUILE D'OLIVES ÉGALEMENT

Une hausse de 20 cents par caisse s'est manifestée sur les prix d'une marque de gelées, le prix précédent de \$1.00 la douzaine étant monté à \$1.20. Les huiles d'olives importées sont très rares, et conséquemment, les prix ont subi une hausse générale de 10 pour 100.

LES CAFES SONT EN HAUSSE

La récente taxe qui vient d'être imposée aux cafés a provoqué une hausse.

Nous cotons actuellement:—

Café rôti:	
Bogotas, la livre ..	0.32 0.37
Jamaïque, la livre ..	0.26 0.28
Java, la livre	0.38 0.45
Maracaibo, la livre ..	0.28 0.29

Mexicain, la livre ..	0.33 0.34
Mocha, la livre.	0.39 0.42
Mocha, d'origine ..	0.48 0.53
Rio, la livre	0.24½ 0.25
Santos Bourbon, la	
livre	0.29 0.30
Santos, la livre ...	0.28 0.29

Cacao

Cacao, en vrac (pur) ..	0.30 0.35
Cacao, en vrac, (doux) ..	0.25

LES THÉS

L'avance considérable dans les tarifs imposés aux thés a provoqué une véritable tempête dans les milieux de ce commerce.

La nouvelle taxe ajoutera au prix du thé 10c par livre.

LES MELASSES

Des mélasses sont arrivées en assez grosses quantités du Sud, ce qui indique une meilleure condition du transport.

Nous cotons:

	Prix pour	
		Ple de
Mélasses de la		Montréal
Barbades	0.92	0.98
Puncheons		
Barils		0.96
½ barils		0.98
Pour territoires en dehors les		
prix sont environ de 3c en dessous.		

LES FEVES — LES POIS

Nous cotons:

Fèves canadiennes triées	
à la main, le boisseau.	9.00 9.50
Fèves d'Ontario, nouvel-	
le récolte, 3 à 4 lbs....	8.50 9.00
Fèves canadiennes, 4 à 5	
livres pickers	7.75 8.00
Yellow Eyes, la livre ..	9.00 9.50
Pois blancs, à soupe, le	
boisseau	4.50 5.00
Pois, split, nouvelle ré-	
colte, sacs de 98 lbs..	10.00 10.50
Orge (pot) le sac de 98	
livres.	6.50

LES SUCRES

Les prix sont comme suit:

	Les 100 livres
Atlantic Sugar Company,	
extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Refinery, ex-	
tra granulé	8.80
St. Lawrence Sugar Refine-	
ry	8.80
Canada Sugar Refinery ..	8.65
Dominion Sugar Co., Ltd.,	
crystal granulé	8.80

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu baisse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars à \$21.25 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu par contre un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros à \$30.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.36	0.38
Jambons, 12 à 15 livres	0.34	0.35
Jambons poids lourds	0.32	0.33
Bacon pour Breakfast	0.40	0.42
Bacon de choix Windsor	0.44	0.45
Bacon Windsor désossé		0.46

LE MARCHÉ AUX BESTIAUX

Les offres au marché de l'est ont été importantes durant cette semaine, et ont eu pour résultat une activité exceptionnelle.

Le ton du marché a été ferme et les prix ont tant soit peu monté, spécialement en ce qui concerne les pores de choix.

Les cotations ont été par 100 livres comme suit:

Bouvillons, de \$9.50 à \$13, suivant les qualités.
 Vaches, de \$8 à \$9.50.
 Taureaux, de \$8 à \$10.50.
 Viandes en conserves, de \$5.50 à \$8.
 Veaux, de \$8 à \$13.

LE SON — LA MOULÉE — L'AVOÏNE ROULÉE

Le son se vend \$35.00 et les "shorts" à \$40.00 la tonne, sacs compris.

La moulée pure se vend à \$75. la tonne, sacs compris.

La demande pour avoine roulée est limitée. Les qualités courantes se vendent à \$5.15 le sac de 90 livres en jute.

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend, No 2, à \$17.00, No. 3, à \$15.50, et mélangé de trèfle, de \$8.00 à \$10.00 la tonne ex-voie.

FRUITS ET LEGUMES

Il y a une très bonne demande pour les légumes. Dans beaucoup de cas l'avance de la saison a provoqué une tendance à des prix plus bas. Les pommes de terre sont moins chères. L'arrivée de plusieurs chars de tomates de la Floride a entraîné des prix plus bas. Le nouveau chou de la Floride est moins cher, à \$3.75 la crate. Le céleri de Floride a été réduit de 25c à 50c par crate. Les concombres sont à des prix plus avantageux et le surplus d'oignons a provoqué une tendance à la baisse, les sacs de 70 livres se vendant à \$1.00. Les prix des fruits sont élevés en général. Les nouvelles fraises sont abondantes et se vendent à 19c la boîte d'une chopine.

Nous cotons:—

Bananes, (grosses, fancy) le bunch	4.00	4.50
Oranges, Valence	5.00	5.75
Oranges, Californie. Navels	9.00	10.00
Oranges, Séville, amères		5.50
Grape fruit de Cuba	4.00	4.50
Grape fruit de Californie	5.00	6.00
Grape fruit de Floride	5.00	6.00



UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la cité de Montréal,

SAMEDI, PREMIER JUIN
 prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district, et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners, et officiers de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le shérif,

L.-J. LEMIEUX,

Bureau du shérif,
 Montréal, 11 mai 1918.

Citrons nouveaux de Messine, selon gross-seur	5.50	8.50
Citrons de Californie, sans pépins		5.00
Ananas de Cuba, (grate)		5.00
Raisins, Malaga, moyens		10.00
Fraises Louisiane	0.19	0.22
Pommes		
Fameuses	7.00	8.50
Baldwins	4.00	4.50
Russets	4.50	5.00
Pommes en boîtes		2.75
Poires, petits lots seulement	0.30	0.60
Choux, Montréal, par baril		1.75
Choux, Montréal, la douzaine	1.00	1.50
Choufleur Californie, (crate 2 doz.)	4.50	5.00



Le ministère des Travaux publics recevra jusqu'à 4.00 p.m., lundi, le 27 mai 1918, des soumissions pour peindre et colorer le groupe d'édifices de l'hôpital militaire de Sainte-Anne, à Sainte-Anne-de-Bellevue, P.Q., lesquelles soumissions devront être cachetées, adressées au soussigné, et porter sur leur enveloppe: en sus de l'adresse, les mots: "Soumission pour le peinturage des édifices de l'hôpital militaire, à Sainte-Anne-de-Bellevue, P.Q."

On peut consulter les plans, les formules de contrat et se procurer un devis et des formules de soumission au bureau de l'architecte en chef du ministère des Travaux publics, à Ottawa, et en s'adressant au surintendant des édifices fédéraux, bureau de poste central, Montréal, P.Q.

Les soumissionnaires ne doivent pas oublier qu'on ne tiendra compte que des soumissions faites sur les formules fournies, dûment libellées, signées de la main des concurrents, avec désignation de la nature de leurs occupations, et du lieu de leurs résidences; s'il s'agit de sociétés, chaque associé devra signer de sa main la soumission et y inscrire la désignation précitée.

Un chèque égal à dix (10%) pour cent du montant de la soumission fait à l'ordre du ministre des Travaux publics et accepté par une banque à charte devra accompagner chaque soumission. Ce chèque sera confisqué si l'entrepreneur dont la soumission aura été acceptée refuse de signer le contrat d'entreprise ou n'exécute pas intégralement ce contrat.

Les chèques dont on aura accompagné les soumissions qui n'auront pas été acceptées seront remis.

Le ministère ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions.

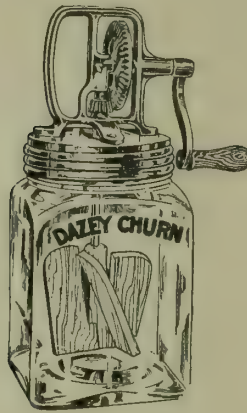
Par ordre,

R. C. DESROCHERS,

Secrétaire.

Ministère des Travaux publics,
 Ottawa, 13 mai 1918.

**Il nous arrive de petits envois chaque semaine;
Si nous n'avons pas les marchandises en stock,
lorsque nous recevons votre commande, les com-
mandes sont placées en filière et expédiées dans
leur ordre de réception.**



BARATTES DAZEY

*Satisfaction
Garantie*

BARATTES DAZEY

*Le prix est
modéré*

Ecrivez-nous pour informations complètes

LEWIS BROS., LIMITED, MONTREAL

DISTRIBUTEURS EN GROS

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES CLOUS DE SABOTS DE CHEVAL, EN HAUSSE

DE 1½c.

Une hausse de 1½c la livre est indiquée sur les nouvelles listes établies pour les clous de sabots de cheval Capewell. Il n'y a pas eu de changement sur les escomptes qui sont: 10 pour 100 pour les petites quantités, et 10 et 5 pour 100 pour caisses complètes.

LES CUILLERES

Les cuillères à dessert et à thé ont haussé de 20c et 40c la grosse respectivement.

LE FER-BLANC EN HAUSSE

La rapide hausse du fer-blanc sur le marché de Londres a eu son effet ici. On ne peut obtenir de cotations du marché de New-York et les marchands d'ici ont monté leurs cotations à \$1.25 la livre.

LES MASTICS

Les prix du mastic demeurent fermes. De bonnes affaires sont notées dans cette branche. Nous cotons:

Mastic Standard	Les 100 livres		
	5	1	moins
	tonnes	tonne	dre
En vrac en baril	\$4.00	\$4.15	\$4.35
" ½ baril	\$4.15	\$4.30	\$4.50
" 100 liv.	\$4.85	\$5.00	\$5.20

" 25 liv.	\$4.85	\$5.00	\$5.20
" 12½ liv.	\$5.10	\$5.25	\$5.45
Boîtes 3 et 5 liv.	\$6.85	\$7.00	\$7.20
Boîtes 1 et 2 liv.	\$7.35	\$7.50	\$7.70
Mastic à l'huile de lin pur,	\$2.00		
les 100 livres en-dessus des prix			ci-haut.

Mastic Glazier—\$1.60 les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.

Conditions: 2% 15 jours, net à 60 jours.

LA THEREBENTHINE

Les prix qui sont en vigueur sont les suivants:

Le gallon Impérial	
1 à 4 barils	0.70

LES PEINTURES EN HAUSSE

Les peintures mélangées ont subi une hausse qui prend effet immédiatement. Cette augmentation de prix est due au coût élevé de l'huile et autres matières premières qui, elles-mêmes dans certaines lignes subissent une augmentation de 15 cents le gallon.

LES PRODUITS DE PLOMB

Une des caractéristiques du marché de ferronnerie de cette semaine est une nouvelle augmentation de la soudure. Cette augmentation est due à la situation difficile du fer-blanc.

Nous cotons:
Tuyaux de plomb, la livre .014

Tuyaux de dégagement, la	
livre	0.15
Trapes et coudes en plomb,	
la livre	net liste
Lead wool, la livre	0.12

PEERLESS Farm Gates



Il n'y a pas de travail de tâtonnement dans la manufacture des barrières Peerless. Les points de plus grande tension sont scientifiquement calculés et ensuite nous dessinons les attaches plus fortes qu'il n'est réellement nécessaire, pour rendre nos barrières raides et rigides—de fait, elles ne peuvent

NI FLECHIR NI SE TORDRE

Elles ne contiennent que les meilleures matières premières. Le cadre de 1½ pouce, est en tubes d'acier soudés électriquement. Les tubes reliés des barrières Peerless sont tous remplis de broche d'acier galvanisé Open Hearth No. 9—construits pour la solidité et la durée, à l'épreuve de la tempête et du bétail.

Ecrivez-nous pour catalogue gratuit. Demandez-nous notre clôture de ferme et de basse-cour, ainsi que nos barrières et portes ornementales. Agents presque partout. Agents demandés pour territoires non encore représentés.

The Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd.
Winnipeg, Hamilton, Man. Ont.

METAUX EN FEUILLES

CUIVRE,

PLOMB,

ZINC

Tôle Noire en Feuilles

toutes les tailles et tous les calibres

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H. BARNETT COMPANY,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

Plomb en feuilles, 3 à 3½
livres, au pied carré, la
livre 0.11½

Plomb en feuilles, 4 à 8 li-
vres, au pied carré, la li-
vre 0.11

Feuilles coupées, ¾c la livre, en
plus, et feuilles coupées en mesu-
res spéciales, 1c la livre en plus.

Soudure garantie 0.68

Soudure stricte, la livre . . . 0.57

Soudure commerciale, la li-
vre 0.53

Soudure wiping, la livre . . . 0.53

Soudure, en tige, (calibre 8)

40-60 0.58½

45-55 0.63¾

Zinc en feuilles, casks 0.26 0.30

Zinc en lots brisés... 0.28 0.32

CLOUS ET BROCHE

Les clous de broche sont fermes
à \$5.25; les clous taillés à \$5.60 et
la broche en acier mou se main-
tient encore au prix de base de \$6.
25.

L'HUILE DE LIN EN BAISSÉ

Le marché de l'huile de lin a
marqué une faiblesse qui s'est tra-
duite par une baisse nouvelle,
portant les prix aux niveaux
suivants:

Huile de lin Le gallon Impérial
Brute Bouillie

1 à 4 barils:—

\$1.82-\$1.86 \$1.84½-\$1.88½

LA GAZOLINE — LE PE- TROLE

La gazoline se vend à 34c le gal-
lon; le pétrole Royalite à 19c, la
Palacine et l'Electroline, à 22c le
gallon.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile ac-
cuse une hausse de 50 cents les 100
livres, ce qui donne les cotations
suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.-
50 les 100 livres; lots d'une ton-
ne, \$16.00 les 100 livres, et plus
petites quantités, \$16.35 les 100
livres.

LES OUTILS DE MOISSON EN HAUSSE

Parmi les changements de la
semaine, il faut noter les escomptes
révisés pour les outils de mois-
son. Ils se vendent sur la base de
17½ pour 100 de la liste, le précé-
dent escompte étant de 25 pour
100, ce qui représente une aug-
mentation considérable.

Le marchand-détaillant devrait con-
sultier fréquemment les adresses des
hommes d'affaires et professionnels
qui mettent leur science et leurs ta-
lents à sa disposition et y faire appel
dès que sa situation devient difficile.
Un bon conseil est souvent d'une gran-
de utilité dans le commerce.

RAMSAY'S

THE RIGHT PAINT TO PAINT RIGHT

LA PEINTURE PARFAITE POUR FAIRE DE LA
PEINTURE PARFAITE

Pour l'ouvrage intérieur
ou extérieur, c'est la
peinture qui donne
satisfaction.

LA SECURITE
DE L'ACHETEUR
DE PEINTURE

Insistez pour avoir la
Peinture fiable de Ramsay,
parce que chaque gallon est
éprouvé au point de vue des
qualités essentielles: l'unifor-
mité, l'élasticité et la fluidité.

Demandez à tout marchand de Peintures de
Ramsay des livrets intéressants et des sugges-
tions pratiques, ou écrivez-nous pour les recevoir.

A. RAMSAY & SON COMPANY
FABRICANTS DE PEINTURES ET VERNIS DEPUIS 1842
Toronto MONTREAL Vancouver

Maison fondée en 1870 AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

erronnerie et Quincaillerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Pour les de toutes sortes

Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S. MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
et fait bénéficier ses clients de cette écono-
mie. Attention toute spéciale aux com-
mandes par la maille. Messieurs les mar-
chands de la campagne seront toujours
servis au plus bas prix du marché.

"L'annonce ci-dessus est une reproduction exacte d'une des annonces de la fa-
meuse ligne des Peintures Ramsay, apparaissant dans vos journaux locaux quoti-
diens et hebdomadaires. Si vous n'êtes pas encore agent de Ramsay, écrivez-nous
pour proposition attrayante de ventes. Il y a du profit à faire, dans la peinture."

LA CONSTRUCTION

Prix demandés (matériaux, etc.) magasins, Trois-Rivières, 16-18 rue des Forges. Propriétaire: J. A. Leblanc. Tenant: F. W. Woolworth, Co., Ltd., 16-18 rue Des Forges. Le propriétaire est sur le marché pour meubles de bureaux, fixtures électriques, balances, sièges, fixtures de magasin, 200 sacs de ciment, 20,000 briques rouges ordinaires, bois d'épinette, fournaise No 5, radiateurs, vitre, etc.

Logis et magasin (magasin général), \$20,000.00, Grand'Mère, rue Principale. Propriétaire: Théo. Tanguay, rue Principale. Entrepreneurs généraux: Martineau et Frères, 3 étages, 60 x 75, construction brique solide. Le propriétaire est acheteur des différentes fournitures.

Résidence, \$1,000, Montréal, rue Casgrain. Propriétaire: A. Lorrain, 3430 rue Drolet. 1 étage, 20 x 25, fondations en ciment, construction en briques.

Pertes par le feu, 2 résidences et blanchisserie, Hull, rue du Pont. Propriétaire: Dr. C. E. Graham, 1 rue Montcalm, (résidence et blanchisserie), pertes, \$3,000. P. H. Charron, 107 rue Champlain (prés.) pertes: \$2,800. Construction en charpente. Pleine assurance.

Garage, \$2,000, Montréal, (800 rue Mullins). Propriétaire: Woods Mfg. Co., Ltd., 800 rue Mullins. Entrepreneur général, R. Lewis, 39 avenue Hillside.

Logis et magasin, \$10,000, Grand'

Mère, rue Principale. Propriétaire: J. A. Leblanc. 3 étages, 40 x 90, fondations en ciment, construction en briques. Toiture feutre et gravois, lumière électrique, fournaise no 5, etc.

Pertes par le feu: manufacture de chaussures, Québec, 167 rue Saint-Valier. Propriétaire: Ls. Beaubien, 191 rue, Fleurie. Pertes, \$25,000, reconstruira immédiatement au coût de \$10,000.

Résidence, \$2,500, Québec, (coin Carillon et Saint-Sauveur). Propriétaire: G. Lachance, coin Carillon et rue Saint-Sauveur. Entrepreneur général: Téléphore Lelièvre, 20 rue Chevreuil. Le propriétaire achète les matériaux.

Extension de résidence, \$2,000, Québec, rue Alvergne, quartier Montcalm. Propriétaire: E. L. Lefavre, 36 rue Alvergne. Entrepreneurs généraux: C.-E. Morissette, Ltd., 234-236 Latourcelle, L'entrepreneur achète les matériaux.

Résidence, \$3,000, Québec, (rue Colomb et Saint-Sauveur). Propriétaire: Onésime Carrier, 3-5 rue de Junonville. Le propriétaire achète les matériaux. Travaux faits à la journée. Meubles et fournitures de maison demandés.

Usine Ferro-Silicon, \$300,000. Beauré, Qué., (Comté de Montmorency). Propriétaires: Leaside Munitions Co., Leaside, Toronto. Président: E. A. Wallberg, 205 rue Saint-Jacques, Montréal. Gérant: Jas. Ruddick. Entrepreneur général: Walter Sharpe, 314 Grande Allée, Québec. Construction en bri-

ques. 3 fourneaux de chacun 3,000 chevaux-vapeur.

Pertes par le feu, Buanderie et Résidence, Lévis, (rue Augustin), Gervais taires: The Michaud Laundry, Gervais Laflamme. Destruction complète. Pertes: \$40,000. Assurances: Environ \$20,000.

Ameublement demandé, Saint-Jérôme, (Comté de Terrebonne). Le conseil de ville est sur le marché pour meubles de bureaux. Commis. A. P. La- plante.

Garage public, \$4,000 Westmount, (rues Claremont et Sherbrooke). Propriétaire et entrepreneur général. J. H. Demers, 4932 rue Sherbrooke, Montréal. Le propriétaire recevra cotations sur bons matériaux.

Ecole supérieure, \$182,000, Montréal-Ouest. Propriétaire: Conseil d'éducation. Président: J. J. Kirkpatrick. Secrétaire-trésorier: G. F. Paterson. Architecte: D. J. Spence, 246 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneurs-général: A. F. Byers & Co., Ltd., 340 rue Université, Montréal.

Extension de résidence, Montréal, 2346 rue Boyer. Propriétaire: Librairie Packwood, 2346 rue Boyer.

Garage privé: \$1,500, Montréal, avenue Belmont. Propriétaire: J. E. Elkin, 622 avenue Belmont, Westmount. Entrepreneur général: Geo. E. Blackwell, 4184, rue Sainte-Catherine Ouest, Montréal.

Ils ont conquis tout le Canada par leur Mérite et leur Réputation

NUL SUCCÈS plus grand et plus rapide que celui qui a caractérisé la ligne "PREMIER" d'accessoires électriques ne s'est manifesté dans le commerce dans ces dernières années. L'accueil fait à cette ligne a déjà été remarquable. Il a certainement dépassé nos prévisions même les plus optimistes.

Partout, les marchands du Canada font bon accueil à la ligne "PREMIER", l'adoptent, en poussent la vente, et en recueillent les profits.

Il y a deux raisons de ce succès rapide:

La réputation des hommes qui sont derrière l'organisation "PREMIER" a été, naturellement un important facteur. Ils sont bien connus de tout le commer-

ce, comme étant des hommes de progrès. Ils ont grandi avec l'industrie. Ils ont étudié les besoins des marchands d'aussi près que ceux du public.

Mais, la raison du merveilleux succès de la ligne "PREMIER" réside dans le mérite des applications électriques elles-mêmes.

Leur dessin montre de nombreux points de supériorité. Leur construction est robuste, durable, efficace. Disons en terminant qu'elles sont plus attrayantes. Dans l'ensemble, elles représentent un grand pas en avant dans la fabrication.

Les marchands qui ont vu la ligne "PREMIER" se sont rendus compte de ces faits immé-

diatement. Ils savent qu'ils peuvent garantir ces marchandises aussi sûrement et sans la moindre hésitation, comme nous le faisons pour édifier la confiance et provoquer les ventes par notre publicité dans les journaux.

Demandez les prix pour les trois articles de grosse vente, illustrés ici. Puis, éprouvez vous-mêmes, la rapidité des ventes des accessoires "PREMIER"; placez-les dans votre vitrine et posez ainsi sur votre magasin l'étiquette de la qualité.

Agissez selon votre inspiration du moment — écrivez-nous aujourd'hui. Ne laissez pas un marchand plus prévoyant accaparer votre localité.

SUPERIOR ELECTRICS, Limited, Pembroke (Ont.)

Distributeurs pour la Colombie Anglaise

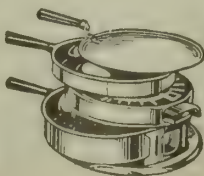
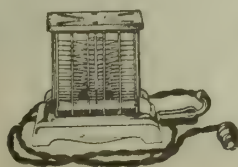
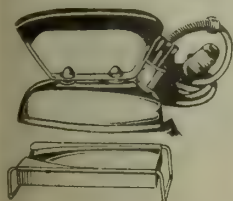
Brown-Fraser & Co. Ltd.
VANCOUVER

Distributeurs pour l'Alberta
**Merchants Hardware
Specialities Co. Ltd.**
CALGARY

PREMIER

"Tout ce que ce nom implique"

Accessoires Electriques



CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTION—

G. F. Foss Machinery & Supply Co., Ltd., Geo. Foss, de Montréal-Ouest, filé le 11e jour de mai 1918.
 Dominion Button Works, Stanlorne MacBean, filé le 13e jour de mai 1918.
 J. Lavoie Toilet Laundry Co., Joséphat Lavoie, Euclide Chagnon, filé le 16e jour de mai 1918.
 Payness Bowling Alley, Max Freedman, John Chestre Payne, filé le 16e jour de mai 1918.
 Martin & Peniston, 3276 Verville, James S. Martin, Geo. A. Peniston, filé le 15e jour de mai 1918.
 Matta & Assaly Bros., Michel Matta Tanous Assaly, Nicolas Assaly, filé le 15e jour de mai 1918.
 Canadian Aniline Soda Laboratories, Théo. Jos. Kelly, Edward Frances, John Marling Walker, filé le 15e jour de mai 1918.
 Auerbach & Bros., Hirsch Anerbach, Jos. Auerbach, filé le 15e jour de mai 1918.
 Knight and Simpson, décorateurs, Geo. Padford Knight, Ernest Lionel Simpson, filé le 16e jour de mai 1918.
 Empire New & Second Hand Store, David Rosenthal, Sam Rosentrauch, filé le 8e jour de mai 1918.
 Cumming and Fraser, Wm. Russell Cumming, Samuel Aitken Fraser, filé le 10e jour de mai 1918.
 Drapeau et Champagne, M. Wilf. Huguet Latour, Ephrem Guindon, filé le 10e jour de mai 1918.

Geo. J. Zgeb & Co., Zgeb Jos. Sayfy, es qual, héritier en loi de sa femme Maggie Maker, filé le 11e jour de mai 1918.

Agencies Ltd., F. Basilières, président, filé le 13e jour de mai 1918.

Imperial Grovery Regr., Horch Ber Stern, filé le 10e jour de mai 1918.

Gas Users Association, Agnes Finlayson Peterson, filé le 15e jour de mai 1918.

British Canadian Cloak Mfg. Co., Solomon Long, Solomon Waxman, filé le 14e jour de mai 1918.

NOUVELLE FIRMES

Assaly Brothers, marchands de nouveautés en gros, Tanous Assaly, séparé de biens de Juliette Matta, Nicola Assaly, célibataire, depuis le 13e jour de mars 1918.

Parisian Muff Bed Co., Wolfe Myerson, en communauté de biens, Saul I. Miller, séparé de biens, depuis le 15e jour de mai 1918.

Campbell's Florists, Inc., incorporée par lettres patentes provinciales, le 8e jour de février, Annie Munroe Campbell, séparé de biens de Charles Curloss, président.

Perrault & Frère, Hôtel Ovila Perrault, en communauté de biens de Poméla Chaput, J. Charles Perrault, veuf de Donald Pépin, et en communauté de biens de Corinne Boisseau, depuis le 13e jour de mai 1918.

Fabrics, Ltd., incorporée par lettres

patentes fédérales, le 4e jour de mai Wm. R. Bruce, président.

G. J. Zgeb & Co., épiciers en gros et en détail, George J. Zgeb, célibataire, Wm. Zakaib, en communauté de biens de Wadio Wadio Abousamra, depuis le 11e jour de mai 1918.

Charlebois et Elliott, bonbons et mazines, Joseph Charlebois, séparé de biens de Clarisse Anna LeGendre,

Robert Elliott, séparé de biens de Lulu Clarisse Stewart, depuis le 8e jour de mai 1918.

J. Cannes & Co., Regd., Jack Cannes, séparé de biens, Sol Reynolds, en communauté depuis le 1er jour d'avril 1918.

Canadian Druggists Sundries Co., James Strong, en communauté de biens de James Strong, Geo. Weir, célibataire, depuis le 13e jour de mai 1918.

Nadeau et Lapointe, Pharmaciens, Blanche Gervais, veuve de Ernest-Joseph Nadeau esqual, tutrice à ses enfants mineurs, Geo. Arthur Lapointe, séparé de biens de Paméla Lachance, depuis le 13e jour de mai 1918.

Standard Foundry, Ltd., Longueuil, incorporée par lettres patentes provinciales, le 3e jour de mai, Jules Colar, président.

Marie-Louise Laurin et Cie, magasin général, Longueuil, Marie-Louise

CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

PRODUCTEURS D'ORIGINE ET DISTRIBUTEURS DE

POMPES

Citernes, Styles et Grandeurs Variés.

POMPES à puits, piston et levier
s'adaptant pour usage à main ou à
moulin à vent.



Produites par

THE JAMES SMART PLANT

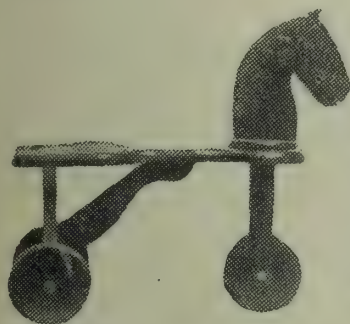
BROCKVILLE, ONT.

Succursale: WINNIPEG, MAN.

MARCHANDS DE QUINCAILLERIE

La vente des CADRES, MOULURES ET MIROIRS fait partie de votre commerce et vous ne sauriez vous adresser à une maison d'un meilleur service que la nôtre. Voyez donc quels sont vos besoins dans ces lignes et écrivez-nous. Nous vous adresserons de suite nos prix et des échantillons gratuitement. Notre maison, vieille de 30 ans est une maison de confiance qui s'est acquis une bonne et fidèle clientèle par sa manière courtoise de traiter avec les marchands au mieux de leurs intérêts.

Nous fabriquons un jouet connu sous le nom de "Kiddie-Kar Champion" qui est très demandé et dont la vente assurée vous procure de beaux profits. Procurez-vous en quelques-uns, vous verrez qu'ils ne resteront pas longtemps en magasin.



Le Kiddie-Kar CHAMPION

Prix régulier \$18.00
la douzaine.

Prix spécial pour
populariser le
CHAMPION \$15.00
la première dou-
zaine.

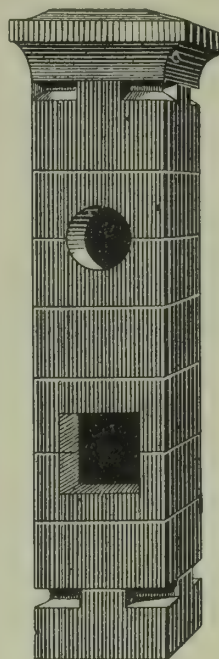
Se détaille à \$2.50

LA CIE WISINTAINER & FILS. Inc.

Magasin: 58-60 Boulevard St. Laurent (près Craig)

Manufacture 7 Rue Clarke

MONTREAL



PARFAITE
IMPERMEABLE
DURABLE

Cheminée "Perfection"

La Cheminée "Perfection" possède maintes améliorations que ne possède aucune autre cheminée.

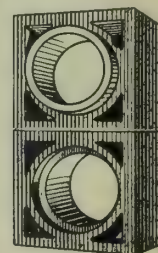
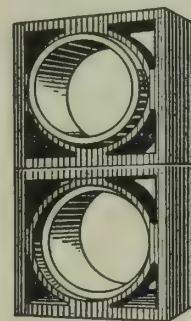
*Il est avantageux pour
vous de l'avoir
en stock*

VENTE FACILE-BON PROFIT

Ecrivez-nous, et nous vous donnerons les détails de construction et nos prix aux marchands.

C. E. Laflamme

MANUFACTURIER
ST-JEROME, P. Q.



Preuve Absolue

Le mérite d'un produit est attesté par la demande.

Le volume de la demande est mis en évidence par l'importance des usines.

Et lorsque les usines augmentent régulièrement, d'année en année et atteignent des proportions immenses—

ALORS se trouve démontrée de façon concluante la confiance absolue et continue de la vaste armée de ceux qui font usage des marchandises jugées comme excellentes, de bonne valeur et sur lesquelles on peut compter.



HENRY DISSTON & SONS, Inc.

MANUFACTURIERS DES

SCIES KEYSTONE, OUTILS, ACIER ET LIMES

PHILADELPHIE, E. U.



La plus grande manufacture du monde

USINES CANADIENNES: TORONTO (ONT.)

CHANGEMENTS COMMERCIAUX (suite)

Laurin, séparée de biens de Alexandre Grimard, depuis le 11e jour de mai 1918.

The Greater St. Maurice Scrap Iron & Metal Co., Harry Korzenstein, marié en Russie, depuis le 13e jour de mai.

P. O. Coulombe & Co., 384 Duluth, E. Wood & Coal, foin et grain, Marguerite Lamarche, séparée de biens de Paul Olivier Coulombe, depuis le 1er jour de mai 1918.

Marché Palais Provisions, Adélaïde Chassé, en communauté de biens de Albina Morel, depuis le 1er jour de mai 1918.

Wm. Henry Davies, Wm. Henry Davies, séparé de biens, depuis le 13e jour de mai 1918.

H. Turk & Co., épiceries, Harry Klein, séparé de biens de Rose Miller, depuis le 10e jour d'avril 1918.

Greenburg Bros., Tobaccos, 679 Saint-Laurent, Issie Greenberg, Sam Greenberg, tous deux célibataires. Yee Shing Lung Co., épiciers, Eng. She Wah, Montréal, marié à Kean Eng Wong, Hand Chee, Montréal, marié à Chung Wong, Quan Quock Wah, Montréal, marié à Kung Kan, Eng Loy Sing, Montréal, marié à Lum Eng, Wong Ham Bow, Montréal, marié à Jung Wong, Lai Yee Kang, Montréal, marié à Tong Lai, Mark Sing Wah, Montréal, marié à Tong Mark, Chin an Too, Montréal, marié à Mark Chin, Ko Lin, Vancouver, C.-A., Marié à Lum Ko, Eng Chu Tong, de Hong Kong, marié à Chin Eng, Eng Yee Mo Pong Kong, marié à

Mog Eng, depuis le 30e jour de mars 1918.

Anctil & Burnell, S. Burnell, séparé de biens d G. Fiset, E. Anctil, célibataire, depuis le 14e jour de mai 1918.

British Canadian Cloak Manufacturing Co., 1930 Saint-Laurent, Solomon Long, en communauté de biens, Simon Long, séparé de biens, depuis le 13e jour de mai 1918.

J. S. Martin, épicier, 8276 Verville, J. S. Martin, séparé de biens, depuis le 14e jour de mai 1918.

G. A. Hall Dairy, G. Alexander Hall, de Côte Saint-Luc, séparé de biens, depuis le 15e jour de mai 1918.

Bank Bros., libraires, Jechiel Bank, veuf, depuis le 15e jour de mai 1918.

J. Kastner & Co., machines à coudre, Mali Stober, séparé de biens de S. Kastner, depuis le 13e jour de mai 1918.

Knight Decorator, G. Radford Knight, veuf, depuis le 13e jour de mai 1918.

Union Metal Bed Manufacturing Co., A. Kantorovitch, séparé de biens de A. Markovitch, depuis le 15e jour de mai 1918.

J. Lavoie Toilet Laundry Co., J. Lavoie, séparé de biens de L. Lachapelle, depuis le 15e jour de mai 1918.

Ginsberg Motor Co., 282 Sainte-Catherine, A. Ginsberg, célibataire, depuis le 13e jour de mai 1918.

National Printing Co., Ltd., W. A. Desbarats, célibataire, depuis le 7e jour de mai 1918.

Roumanion Orthodox Church, Révérend G. Georhui, célibataire, depuis le 10e jour de mai 1918.

A. C. Lavetta, bijoutiers, Montréal, A. C. Lavetta, marié à M. Virolle, à San

Francisco et al, depuis le 10e jour de mai 1918.

Imperial Grocery, Regd., B. Brownstein, célibataire, depuis le 19e jour de janvier 1918.

Drapeau & Champagne, plombiers, E. Guindon, en communauté de biens de D. Terreault, depuis le 8e jour de mai 1918.

Majestic Billiard Hall, 234 Saint-Laurent, S. Seback, en communauté de biens de Mary Harie Mike Trakas, séparée de biens, depuis le 17e jour de mai 1918.

Geo. Georgulis & Co., Crème à la glace, Geo. Georgulis, Geo. Wumenos, tous deux célibataires, depuis le 8e jour de mai 1918.

Maritime Wrecking and Salvage Co., Ltd., incorporée par lettres patentes fédérales, le 29e jour de décembre, filé, H. Markey, vice-président.

Queen Quality Waist Co., Geo. Nakel, célibataire, Mary Amber, séparée de biens de Geo. Tanuos, depuis le 4e jour de mai 1918.

Graveline et Kennedy, Antoine Graveline, Daniel Kennedy, tous deux célibataires, depuis le 8e jour de mai 1918.

Z. Cusson Regd., Avila Cusson, en communauté de biens de Alice Barré, Jos. Cusson, séparé de biens de Anna Morin, depuis le 10e jour de mai 1918.

Lazure et Clavet, Etables, Ernest Lazure, en communauté de biens de Elodie Rouillard, Johnny Clavet, célibataire, depuis le 8e jour de mai 1918.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 37

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de feronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE

(ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

Actes Enregistrés au Bureau d'Artabaska du 13 mai au 18 mai 1918

Vente—Nap. Gélinas à Achille Gélinas, p. 922, Warwick, \$350.00, payées.

Vente—Alfred Rousseau à Ernest Marchand, p. 144, Warwick, \$600.00, payées.

Obligation—J. B. Michaud à Louis Langlois, 234, Tingwick, \$1,300.

Vente—Jos. Michaud à J. B. Michaud, 141, Tingwick, \$2,000.00, \$1,000.00 a/c.

Vente—Le même à James Gleason, 139 et 140, Tingwick, \$3,500, \$1,200.00 a/c.

Vente—James Gleason à Denis Gleason, 140, Tingwick, \$1,600.00, \$1,000.00 a/c.

Vente—Warwick Overall Co., à J. Upton Maher, p. 179, Warwick, \$1,750.00, \$100.00 a/c.

Obligation—Alfred Pothier à F. O. Baril, 86 et 87, Tingwick, \$400.00.

Obligation—Adélard Houle à Albert Baril, 709, 710 et p. 608, Warwick, \$1,500.00.

Vente—Ernest Houle à Nap. Giguère, ½ s.-o. 742, Warwick, \$1,600.00, \$425.00 a/c.

Donation—Patrick Frawley à J. H. Frawley, p. 255 et 257, Tingwick.

Donation—Le même à Edouard Frawley, 34, 35 et 36, Tingwick.

Vente—Emile L'Heureux à Pat. Frawley, p. 56 et 57, Warwick, \$1,425.00, payées.

Vente—George A. Jennings, à Roméo Baril, ½ s.-e. 78, 174, 175 et 177, Warwick, \$10,000.00, \$6,000.00 a/c.

Vente—J. B. Lemay à Emile L'Heureux, p. 204, Warwick, \$3,700.00, \$1,200.00 a/c.

Vente—Adélard Houle à Pierre Tourigny, p. 712, Warwick, \$3,700.00, \$1,000.00 a/c.

Vente—Octave Lemieux à Adélard Houle, p. 608, Warwick, \$2,500.00, payées.

Vente—Chester Fowler à Wm. Thos. Greer, 542, Tingwick, \$1,200.00, payées.

Vente—Wilfrid Jutras à Téléphore Provencher, p. 277, Bulstrode, \$325.00, dues.

Obligation—Onés. et Adélard Bolduc, à Edm. Schelling, p. 299 et autres, Sainte-Hélène, \$1,000.00.

Vente—Thomas Labbé à Louis Sénéchal, 1051 et autre, Warwick, \$3,700.00, \$2,000.00 a/c.

Obligation—Louis Sénéchal à Joseph Angers, père, p. 127, Arthabaskaville et autres, \$1,200.00.

Obligation—Alcide et Hercule Bergeron, à Ernest et Alphonse Fortier, p. 203, 204 et 38, Arthabaskaville, \$2,000.00.

Obligation—Louis Rioux à Edmond Juneau, 13 et p. 12, Saint-Norbert, \$700.00.

Vente—Félix Baril à F.-X. Desrochers, p. 48, Warwick, \$400.00, \$100.00 a/c.

Obligation—Joseph Thibault à Pierre Brindle, 1050 et 1102, Warwick, \$400.00.

Donation—Mme Lucie Ouellet à Jos. Martineau, p. 343, Warwick.

Vente—Mme Marie Laroche à Philippe Houle, 223, Warwick, \$250.00, dues.

Vente—Honoré Gauthier à Mme Délima Carrier, 404, Warwick, \$1,850.00, payées.

Obligation—Mme Délima Carrier à

Mme Philomène Grenier, 404, Warwick, \$400.00.

Echange—Henry Poudrier et Henri Leblanc, 1er cédant; 244c et p. 244d, Arthabaskaville, le 2me cédant imm. dans autre comté.

Vente—Eugène St-Germain à Albéric Lemire, 7e, 12e rang et autres, Simpson, \$5,800.00, \$3,000.00 a/c.

Vente—Norbert Champagne à Joseph Auger, 139, Horton, \$2,500.00, \$500.00, a/c.

NOUVELLES COMPAGNIES FEDERALES

Swan Lake Farms, Ltd., Toronto, \$500,000.

The Flaxinum Sales Co., Ltd., Winnipeg, \$25,000.

Fairfax Forgings Ltd., Montréal, \$1,500,000.

Oppenheimer Casing Co. of Can., Ltd., Toronto, \$500,000.

Sunbeam Chemical Co. of Can., Ltd., Toronto, \$50,000.

Saxon Motors Corporation of Can., Ltd., Windsor, \$50,000.

Frank Waterhouse and Co. of Can., Ltd., Vancouver, \$50,000.

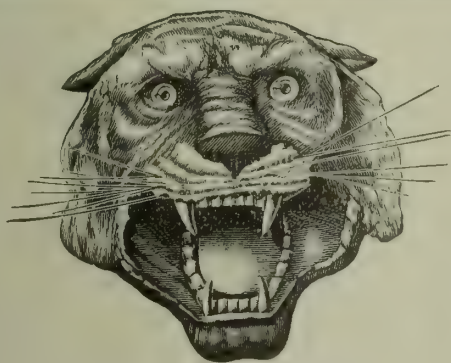
Alfred and Co., Ltd., Montréal, \$1,000,000.

Petroleum and Gas Products Ltd., Toronto, \$1,000,000.

Dillon Crucible Alloys Ltd., Welland, Ont., \$100,000.

Robinson Alamo Ltd., Winnipeg, \$30,000.

Canadian Buttons, Ltd., Montréal, \$25,000.



Cinquante Ans de Succès

Depuis près d'un demi siècle, les Peintres et les Quincailliers insistent pour avoir le

Blanc de Plomb Pur Marque "TIGER"

Ce printemps, le Blanc de Plomb de la Marque "Tiger" est le même que celui que vous avez toujours vendu. Sa qualité et sa valeur exceptionnelles seront toujours les meilleures.

Garnissez-en votre stock, et vous pourrez être assuré d'une saison profitable en fait de vente de Blanc de Plomb.

MONTREAL ROLLING MILLS, CO.
MONTREAL P.Q.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Jos. Larose Sanrette v. Georgiana Hébert et Mme Narcisse Legault, Montréal, \$259.
 Jos. Barbeau et al v. Avila Robert, Angéline, \$1,100.
 Rose Robert Simpson et al v. Wm Ray, Montréal, \$120.
 Weinfeld & Co. v. J. A. Lefebvre, Montréal, \$2,076.
 Greater Montreal Land Investment Co., Ltd. v. Tancrede Magnan, Montréal, \$280.
 Elie Charron v. Jos. Forget, Longueuil, \$173.
 Lorenzo Bélanger v. B. Wyndam, Montréal, \$586.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

P. A. Lafleur v. Wilf. Gravel, \$23.
 Ogilvie Flour Mills Co. v. Solar Yeast Co., \$56.
 J. Rochsstein & al v. Wm. Murphy, \$24.
 J. A. Pichet v. R. David, \$25.
 E. Godbout v. Guertin & Bouchard, \$94.
 T. Paquette v. J. L. Paré, et C. S. Sarault, \$50.
 C. W. S. dl dl wywywyoyoyoyopopo
 C. W. Smiley v. John Thorpe, \$25.
 L. C. Meunier v. J. A. S. Vincent, & Co., \$27.
 Mme A. B. Maasolas v. A. Collin, \$28.
 J. R. Hamelin v. René Gagnon, \$20.

J. R. Hamelin v. Ls. Paquin, \$12.
 C. W. Lindsay Ltd v. J. M. Perras, \$24.
 P. Mallette v. Eric et Aimé Mallette, \$27.
 U. Podolsky et al v. Petulip Lopic, \$32.
 E. Viau v. A. Gagnon, \$22.
 R. Gervais v. D. Sigouin, \$10.
 C. H. Bleau v. F. Pagineau, \$18.
 Société d'Administration Générale v. L. Fineberg, \$26.
 J. H. Valiquet v. L. L'Heureux, \$32.
 M. E. Haye, v. H. Vincent, \$28.
 J. A. Coulombe v. W. Giri, \$24.
 J. D. Gendron v. A. Demers, \$53.
 Baillargeon Express v. C. E. Globensky, \$11.
 E. J. Casibugnay v. C. E. Brillon, \$16.
 E. Beauchamp v. H. Trudel, \$20.
 J. A. Hurteau & Cie v. Mme T. Barrette, \$11.
 M. L. H. & P. Co. v. A. Rouleau, Verdun, \$26.
 Imprimerie Populaire, Ltée v. A. Charbonneau & Cie, Outremont, \$29.
 British Can. Life & Accident Ins. Co., v. A. Lapiere, Chicoutimi, \$50.
 St. Jacques Tobacco Packing Co. v. J. R. Gosselin, Saint-Ephrem, \$22.
 L. Guesberg, v. J. Marcotte, Longueuil, \$27.
 A. T. Wells v. J. Haig, Greenfield Park, \$22.
 Renfrew Machinery Co. v. A. Nadeau, Sainte-Justine de Dorchester, \$24.
 S. Lushner v. M. Sabbath, \$20.
 C. Kalmanovitch v. A. Miller, \$17.
 J. Leduc v. H. P. Frost, \$67.

O. Crevier v. Back River Sockey Club, Ltd., \$65.
 C. Diotte v. E. Albert, \$25.
 G. A. Holland & Son Co. v. C. C. Brault, \$44.
 Hart & Adair Coal Co. v. Duluth, \$19.
 A. D. Irvine v. G. Hillson, \$17.
 T. Cardinal et al v. T. Paquin, \$40.
 S.-Ls. Upholstering Mattresses Mfg. Co. v. C. H. Scott et Co., \$24.
 R. D. Matheson, v. C. H. Scott, & Co., \$24.
 C. Kalmanovitch v. S. Herscovitch, \$35.
 E. Viau v. J. Dagenais, \$27.
 G. Guyon v. A. Robin, \$47.
 R. T. Heniker v. L. Trudel, \$61.
 H. A. Demers v. J. Talbot, \$28.
 J. Elie v. J. Alain, \$12.
 J. O. Mousseau v. J. H. Langlois, \$17.
 A. H. Graham, v. Listez, \$10.
 H. Maher, v. Guar. Pure Milk Co., \$38.
 Mme A. Goldenberg v. M. Berman, \$26.
 A. Boisvert v. A. Lamarche, \$50.
 M. T. Co. v. Hartley, \$77.
 Economic Realty Ltd. v. E. Hamilton, \$21.
 O. Faubert v. D. Blais, \$38.
 M. Monette v. J. Bélanger, \$36.
 P. Bastien v. R. Giroux, \$13.
 P. Bastien v. P. Gaudreault, \$49.
 W. Daous tv. J. C. H. Laflamme, \$30.
 Merchant Coal Co. v. J. Young, \$30.
 J. G. Perron v. R. C. Sturgeon, Outremont, \$37.
 Mme R. Latour v. Pat. Latour, Ile Perrot, \$99.



"McCASKEY" Systèmes de Comptes POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province du Québec, J.-E. Bédard, Boîte 12, Faubourg Saint-Jean, Québec. — E.-E. Précourt, 55½ rue King, Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited

235-245 Ave. (Carlaw, - TORONTO

La Baratte de Confiance



Le plus ancien et le meilleur modèle de baratte à beurre du monde, rapide et sanitaire. Ni saleté, ni éclaboussure, ni travail fatigant, bat plus rapidement et fait plus de meilleur beurre.

Un ou plusieurs marchands demandés dans toute ville ou village de la Province de Québec. Gros profits, ventes rapides, et satisfaction toujours assurée aux clients.

Plus de 100,000 de ces barattes à présent en usage et tous ceux qui en ont, pleinement satisfaits.

Ecrivez-nous pour prix.

The Reliable Churn Co.

141 RUE KING EST

TORONTO

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

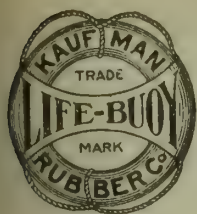
THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA,

CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189



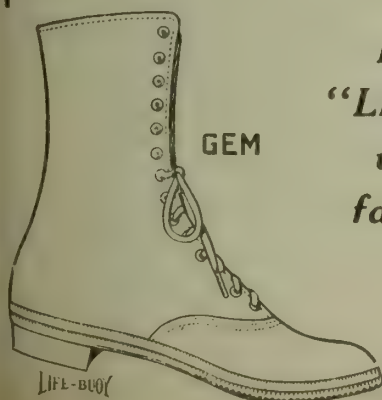
Les
**Chaussures
 de Sports
 "LIFE BUOY"**

Tout semble indiquer que la demande pour ces sortes de chaussures sera plus considérable cette année que d'ordinaire, et vous ferez bien d'en faire provision d'avance.

Vos commandes adressées à l'un ou l'autre des deux Entrepôts-succursales spécifiées ci-dessous, vous seront expédiées par PREMIER TRAIN, dès réception de vos ordres.

The Kaufman Rubber Co.,
 LIMITED

Montréal - - - 310 Rue Craig Ouest
 Québec - - - - 615 Rue St-Valier



Faites des
"LIFE BUOY"
 votre ligne
 favorite d'été

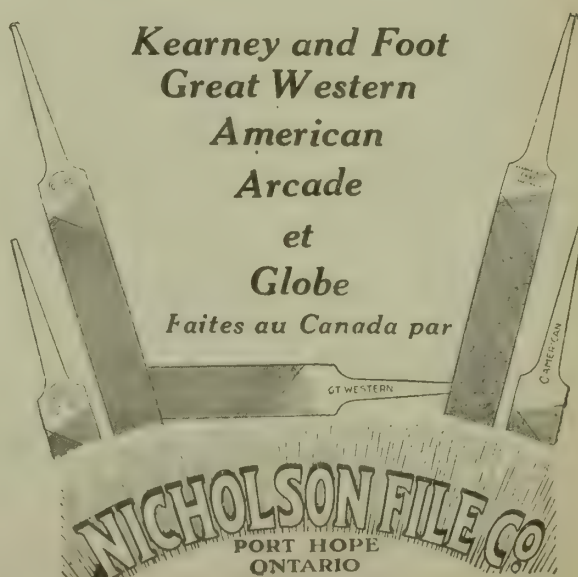
Faites de votre Commerce de Limes un commerce de premier ordre.

Parmi les Limes "Famous Five", il y en a une qui convient exactement aux besoins de chacun de vos clients.

Vos clients accepteront toujours sans discuter, une "Famous Five", parcequ'ils savent qu'elles sont le type même de la lime de qualité.

Votre "ligne de moindre résistance" pour la vente est de spécifier les "Famous Five", lorsque vous faites vos achats.

Ce sont:



GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publions ce guide. Nous vous recommandons de le parcourir. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'il vous offre, veuillez vous référer à l'index des annonceurs, et de là à leur page d'annonces. Vous y trouverez tout ce qu'il vous faut.

- | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Accessoires électriques
Superior Electric Co.</p> <p>Acier en barre
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.</p> <p>Affiche-réclame
Canadian Poster Co.</p> <p>Agents à Commission
York Mercantile.</p> <p>Agent de Change
Bryant-Dunn Co.</p> <p>Anses à seau
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Allumettes
The E. B. Eddy & Co., Ltd.</p> <p>Anneaux pour ballots
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Architecte
L. R. Montbrjand.</p> <p>Armes à feu
Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.</p> <p>Assurances-feu
Assurance Mont-Royal.
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.
Esinhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.</p> <p>Assurance-vie
Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.</p> <p>Balaies
Parker Broom Co.</p> <p>Balances Automatiques
International Business Ma-
chine.
Brantford Scale.
Dayton Scale.</p> <p>Banques—Banquier
Banque d'Hochelega.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
Banque d'Épargne.
Garand, Terroux & Co.</p> <p>Barattes
Reliable Churn.
Lewis Bros.</p> <p>Beurre de Peanut
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Bière et Porter
Molsons Breweries.
National Breweries.</p> <p>Bocaux pour Conserves
Dominion Glass Co.</p> <p>Biscuits, Coniferies
Charbonneau, Limitee.
Montreal Biscuit Co.
McCormick Biscuits.</p> <p>Boîtes en fer blanc lithogra-
phié.
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Borax
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.</p> <p>Bouchons
S. H. Ewing & Sons.</p> <p>Bourrures et colliers
American Pad & Textile Co.</p> <p>Broche Galvanisee
Frost Steel & Wire Co., Ltd.</p> <p>Cacao
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.</p> <p>Cachets de plomb
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Cadres et moulures
La Cie Wisintainer & Fils.</p> <p>Caisse Enregistreuse
McCasky System.
National Cash Register Co.</p> <p>Capsules pour bouteilles
Anchor Cap & Closure Corp.</p> <p>"Catsup"
Wm. Clark, Ltd.
Heinz Co.</p> <p>Chaudrons
Manufacture Jas. Smart.</p> | <p>Chaussures
Ames, Holden, McCready.
Aird & Son.
Gagnon, Lachapelle & Hebert.
Daoust, Lalonde & Cie.
J. A. et M. Cote.
Slater Shoe Co.
James Robinson.
La Parisienne.</p> <p>Cigarettes
Imperial Tobacco Co.</p> <p>Clotures et Barrières
Banwell Hoxie Co.
Denis Wire & Steel Co.
Frost & Steel Wire Co., Ltd.</p> <p>Cognacs
Henri Roy.</p> <p>Cols
Arlington.
Cluett, Peabody.</p> <p>Cornichons
Heintz & Co.</p> <p>Courroies pour boîtes
J. E. Beauchamp & Co.
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Crème de tartre
E. W. Gillett.</p> <p>Crochets d'acier roulé
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Cuves
The E. B. Eddy & Co.</p> <p>Collection de Comptes
Handy Collection Ass'n.</p> <p>Collets (faux-cols)
Cluett, Peabody & Co.</p> <p>Comptables
Benoit & DeGrosbois.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
E. St-Amour.</p> <p>Confitures
Dominion Canners, Ltd.
Wagstaffe Limited.</p> <p>Conserves de viande
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.</p> <p>Conserves de fruits
Dominion Canners, Ltd.</p> <p>Courroies d'emballage pour
boîtes
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Eaux gazeuses
Art. Brodeur.</p> <p>Essences Culinaires
Henri Jonas & Cie.</p> <p>Epicerie en gros
Hudson & Orsall.
Hudson Hebert.</p> <p>Ecrous
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Enseignes d'annonces
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Essence culinaire
Henri Jonas & Cie.</p> <p>Farine préparée
Brodie & Harvie.</p> <p>Ferblanc
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.</p> <p>Ferronnerie, etc.
Aug. Couillard.
Birkett & Son.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.</p> <p>Fers à repasser
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Fèves au lard
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.</p> <p>Formes et Bustes
Delfosse & Co.</p> <p>Fonderie
Canada Foundries and Forg-
ings.
La Fonderie de Plessisville.</p> | <p>Ficelle
Beveridge Paper.</p> <p>Fourneaux
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Formes et Bustes
Delfosse & Co.</p> <p>Gants de toilette
Acme Glove Works, Ltd.
Hudson Bay Knitting Co.</p> <p>Gants de coton
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works.</p> <p>Gelées
Dominion Canners, Ltd.</p> <p>Ginger Ale
Art. Brodeur.</p> <p>Glycerine
B. & S. H. Thompson & Co.,</p> <p>Graisse-Saindoux
Gun, Limited.</p> <p>Haches
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Hardes faites
Victoria Clothing.</p> <p>Harengs en boîte
Connors Bros., Ltd.
D. Hatton Co.</p> <p>Hôtel à Québec
Hotel Victoria.</p> <p>Huile de foie de morue
La Cie J. L. Mathieu.</p> <p>Huile de pétrole
Imperial Oil Co.</p> <p>Insecticide
Calcarsen.</p> <p>"Kiddie Kar"
La Cie Wisintainer & Fils.</p> <p>Lait condensé
Borden Milk Co.</p> <p>Lait en poudre
Canadian Milk Products Co.</p> <p>Lampes Electriques
Churton & Taylor.</p> <p>Langue marinée
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Levure (Yeast)
E. W. Gillett & Co.</p> <p>Limes
Nicholson Fille Co.</p> <p>Moulin à laver
Maxwells, Ltd.</p> <p>Marmalade
Dominion Canners, Ltd.
Wagstaffe Ltd.</p> <p>Marteaux
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Métaux en lingots
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co.,</p> <p>Meubles
Canadian Rattan Chair.
Victoriaville Furniture Co.</p> <p>Mince meat (viande hachée)
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Monuments, etc.
J. Brunet.</p> <p>Nourritures pour enfants
Borden Milk Co.</p> <p>Papeterie
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Rolland & Fils.</p> <p>Papier
Beveridge Paper.</p> <p>Papier à mouches
Tanglefoot.</p> <p>Papier-toilette
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.</p> <p>Pattes de cochons
Wm. Clark, Ltd.</p> | <p>Peintures
McArthur-Irwin.
Ottawa Paint Co.
A. Ramsay.</p> <p>Pierre Artificielle
C. E. Laflamme.</p> <p>Planches à laver
E. B. Eddy & Co.</p> <p>Plumes de volailles
P. Poulin & Cie.</p> <p>Poêles
Clare Bros.</p> <p>Poêles à l'huile
Imperial Oil Co., Ltd.</p> <p>Poisson
D. Hatton & Co.</p> <p>Pompes à Puits
Canada Foundries & Forg-
ings.</p> <p>Poudre à laver
N. K. Fairbanks Co.</p> <p>Poudre Auto pour insectes
J. E. Beauchamp & Cie.</p> <p>Poudre d'Oeufs
S. H. Ewing & Son.
Lambert & Co.</p> <p>Renseignements Commer-
ciaux
R. G. Dun & Co.</p> <p>Sacs d'épicerie
The E. B. Eddy & Co.</p> <p>Sacs à farine
E. B. Eddy & Co.</p> <p>Sardines
Connors Bros.
D. Hatton.</p> <p>Saucisse
Dionne Sausage Co.</p> <p>Saumon fumé
D. Hatton & Co.</p> <p>Savons
The N. K. Fairbanks & Co.</p> <p>Scies
Disston, Henry & Sons, Inc
Simonds Canada Saw.</p> <p>Seaux
The E. B. Eddy & Co.</p> <p>Sirop de blé-d'Inde
Canada Starch Co.</p> <p>Sirop de fruits
Dominion Canners Ltd.</p> <p>Sirop pour le rhume
La Cie J. L. Mathieu.</p> <p>Soda à laver
Church & Dwight.</p> <p>Soda à pâte
Church & Dwight.</p> <p>Soupe en boîte
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Sucre
St. Lawrence Sugar Ref. Co.</p> <p>Tabac à chiquer
The Imp. Tobacco Co.</p> <p>Tabac à priser
The Imp. Tobacco Co.</p> <p>Tabac à fumer en palette
The Imp. Tobacco Co.</p> <p>Thé
Furuya & Nichimura.</p> <p>Toitures
A. McArthur & Co., Ltd.</p> <p>Tôle d'acier
Leslie.
Nova Scotia Steel Co.</p> <p>Tondeuses à Gazon
Canadian Foundries and Forg-
ings.
Maxwells, Limited.</p> <p>Tuyaux de poêle
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Volailles
P. Poulin & Cie.</p> <p>Whiskey
Jos. Seagram.</p> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

La Machine GOODYEAR est FAITE pour FONCTIONNER d'une façon qui donne SATISFACTION

Elle n'est *PAS* faite pour être vendue, ou pour répondre aux nécessités d'un prix de vente particulièrement bon marché.

Et, lorsque la *MACHINERIE GOODYEAR* est installée, elle est *MAINTENUE* en bon ordre de marche, par un personnel expérimenté et habile de mécaniciens se rendant à domicile.

Qualité Efficacité
Commodité d'opération

EQUIPEMENTS POUR REPARAGE
DE CHAUSSURES.

TOUTES LES GRANDEURS.

FAITS AU CANADA.

TOUTES CHOSES POUR LE
MAGASIN DE REPARATION
DE CHAUSSURES, MODERNE.

Coût d'installation minime
Entretien bon marché

DEMANDEZ-NOUS NOTRE PLUS RECENT CATALOGUE

United Shoe Machinery Company of Canada, Limited
MONTREAL, (P.Q.)

90 Rue Adélaïde Ouest,
Toronto

179 Rue King Ouest,
Kitchener

28 Rue Demers,
Québec

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé \$4,000,000
Fonds de Réserve 4,800,000

SIEGE SOCIAL - MONTREAL.

97 succursales dans les principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

Edward C. Pratt, gérant général

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIE POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terrebonne.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminiers, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de \$21,600,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C.P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSLLEY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef, M.-M. LAROSE,

Chief Département de Crédit,

M. C.-A. ROY

Inspecteur, M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,700,000
Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques
F.-G. Leduc, gérant.

**187 Succursales et Agences au Canada
— 42 Bureaux de Quartiers —**

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

21 mars 1918.

Les affaires n'ont guère porté que sur six cent mille actions; la série des journées d'un million s'interrompt ce soir. Après l'avance rapide, le mouvement rétrograde se ralentit à son tour. Comme la mer qui se fait tale entre deux marées, le marché se calme et les cours tendent à se stabiliser. Il semble qu'on entre dans une période favorable aux opérations fréquentes et à petits bénéfices. Les vieux de la Bourse à qui une longue observation a rendu familière la fluctuation des cours, du moins inclinent-ils à le croire.

Les nouvelles cependant sont loin d'être mauvaises, les facteurs de hausse s'accumulent; les uns et les autres finiront par bien avoir leur effet sur les cours. Depuis l'ouverture des hostilités, jusqu'au 1er mai, la balance du commerce s'établit en faveur des Etats-Unis par 9 milliards 388 millions. Ce chiffre fabuleux dépasse la faculté que chacun a d'imaginer quel a été en ces quatre années de guerre, le développement de l'industrie, dans quelle proportion s'est accrue sa capacité de production, quelle a été la progression de la fortune américaine. La fin de la guerre n'est pas proche et les frais qu'elle occasionne grandissent de mois en mois.

Les sous-marins allemands commencent à couler les navires norvégiens et ces provocations peuvent amener dans le conflit une puissance de plus. Ce serait encore plus d'armes, plus de matériel, à fabriquer, c'est-à-dire plus de commandes et plus de bénéfices pour l'industrie américaine de guerre. Dans le monde politique on est sous l'impression que députés et sénateurs ne voteront pas d'impôts nouveaux avant de partir en vacances. C'est un répit probable qui s'étendra jusqu'à dé-

cembre et d'ici là beaucoup d'eau aura coulé sous les ponts. En tous cas c'est un souci de moins qui pèse sur l'industrie. L'action U. S. Steel sera ex-dividende à la fin du mois, le prix du cuivre sera peut-être relevé sous peu d'un cent par livre. Enfin il ne paraît pas encore que les grands opérateurs de Wall Street aient liquidé leurs actions. Telles sont quelques-unes des raisons sur lesquelles s'appuie notre confiance en l'avenir du marché.

BRYANT, DUNN & CO.

RAPPORT SEMESTRIEL DE LA BANQUE DE MONTREAL

Le rapport semestriel de la Banque de Montréal reflète l'excellente position financière de cette institution. Par son administration sage et sûre, celle-ci a su faire face, avec grand avantage, à la situation créée par les circonstances. En retirant graduellement ses réserves de l'extérieur, la Banque de Montréal a pu étendre son assistance au gouvernement, aux cités canadiennes et aux villes et augmenter ses offres au commerce du pays. Outre qu'elle a porté son actif total à un nouveau niveau, ce dernier établit un record dans les affaires de banques canadiennes. Son actif, de fait, s'élève à \$426,322,096 comparativement à \$386,806,887 pour la même période l'an dernier, soit une augmentation de près de \$40,000,000. Les prêts à l'étranger ont été diminués tandis que les garanties sur les municipalités canadiennes, anglaises et coloniales ont augmenté. Les profits pour les six derniers mois s'élèvent à \$1,287,586, comparativement à \$1,182,610 pour la même période l'an dernier, ce qui ajouté au compte des profits et pertes porte à \$2,952,479 le montant total disponible pour distribution.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Mary Slobotsky, D. N. Nicholson, 27 mai, 10 a.m., Saint-Jacques, Chambre 24, Brouillet.

M. L. H. & P. Co., Adélard Bérubé, 27 mai, 10 a.m., 416 Cadieux, Racine.

Consolidated Plate Glass Co., Ltd., A. Couture, 27 mai, 2 p.m., 150 Sainte-Catherine Est, Proulx.

St. Lawrence Brick Co., J. A. Julien, 27 mai, 1 p.m., 905 Notre-Dame O., Bissonnette.

Nicholson Construction, Ltd., Hadrian Flooring Co., of Canada, 27 mai, 10 a.m., 950 Sainte-Catherine Ouest, Bissonnette.

P.P. Cloutier, I. Wolfson, 28 mai, 11 a.m., 3158 Saint-Laurent, Desroches.

J. Pruneau, J. Saint-Armand, 28 mai, 11 a.m., 216 Cabot, Desjardins.

Mme J. B. Pedro, Walter Dalslon, 28 mai, 11 a.m., 486 Hamilton, Desroches.

J. Lande, J. Lebrun, 28 mai, 10 a.m., 223 Chambord, Brouillet.

W. B. Dufort, W. Willelts, 28 mai, 10 a.m., 4271 Ney, Lalonde.

A. Desjardins, A. Ricard dit Addulin,

28 mai, 11 a.m., 220 McCord, Lalonde.

S. Fournier et al, W. Juneau, 28 mai, midi, 708 Cartier, Lalonde.

C. A. Sharpe, Ltd., Mme P. Dagenais, 28 mai, 11 a.m., 2330 Boyer, Proulx.

H. C. Organ, R. Miller, 28 mai, 10 a.m., 31 Latour, Lafontaine.

W. Gauthier, A. Desormeaux, 2 mai, 11 a.m., 2376 Chateaubriand, Lalonde.

J. P. Thériault, N. Lefebvre, 28 mai, 2 p.m., 165 Moreau, Lalonde.

Mantle Lamp Co. of America Inc., Jos. Tremblay, 2 mai, 2 p.m., 11 Place d'Armes, Chambre 615, Dockstader.

Publishers Association of Can., Jos. Sauvé, 25 mai, 2 p.m., 678 Joseph Verdun, Desroches.

J. H. McKeown, A. J. Coul, 4 juin, 286 Melrose, Desroches.

W. M. Birks et al, E. J. Kelly et al, 27 mai, 11 a.m., 10 Cathcart, Marson.

Hart & Adair Coal Co., E. Bisailon, 27 mai, 2 p.m., 17 Fabre, Marson.

W. Lamarre, Olivier Archambault, 30 mai, 10 a.m., 1261 Saint-Hubert, Bourdeau.

C. Scott, M. H. Taylor, 25 mai, 2 p.m., 91 Darling, Proulx.

S. Croysdill, Henné Bastien, 27 mai, 11 a.m., 97 Sherbrooke, Proulx.

Ovila Arcand, Arthur Roussel, 27 mai, 11 a.m., 72 Seconde Avenue, Desroches.

Ovila Arcand, J. Fungle, 27 mai, 11 a.m., 105 Seconde Avenue, Desroches.

Harry Heller et al, P. Bernard, 27 mai, 10 a.m., 597 Laval, Lapiere.

G. Jackson, A. Richard, 27 mai, 1 p.m., 2515 Avenue du Parc, Desroches.

Geo. Olivier, Windsor Amusement, 27 mai, 10 a.m., 186 Windsor, Decelles.

Jas. Prud'homme, J. T. Décarie et al, 27 mai, 10 a.m., 352 Boulevard, Decelles.

F. Lauzon, Willibred Wilhelmy, 27 mai, 2 p.m., 194 Fourth Ave., Decelles.

J. C. H. Dussault et al, Mme N. Harpato et al, 27 mai, 10 a.m., 332 Saint-Dominique, Ocelles.

Alphonsine Bernier, Alix Clément, 27 mai, 10 a.m., 266 Hutchison, Bienjannetti.

J. Lareau, Théodore Lawrence, 27 mai, 10 a.m., 81 Sherbrooke Ouest, chambre 2, Lauzon.

Omer Gobeil, J. U. Ducharme, 28 mai, 10 a.m., 3361 Saint-Hubert, Lauzon.

A. Joseph Louis Sévigny, Mme F. D. Stewart, 29 mai, 1 p.m., 6110 Amherst, Coutu.

A. S. Deguire, Alex. Mackay, 29 mai, 1 p.m., 97 Saint-Jacques, chambre 79, Trudeau.

Christie Clothing Co., Ltd., Albert Brodeur, 26 mai, 2 p.m., 302 Lasalle, Normandin.



Au Secours de la Terre

Cultivateurs et Citadins

ATTENTION!

LA pénurie de la main-d'oeuvre est grande et pour éviter les affres de la faim, il faut une coopération étroite entre le cultivateur qui produit et le citadin qui consomme. Seul, laissé à ses propres ressources, l'agriculteur ne peut parer à la disette, en dépit de sa meilleure volonté. Pour faire produire à la terre tout le pain dont nous aurons besoin l'hiver prochain, tous les habitants des villes et villages, tous les professionnels, ouvriers, commerçants, industriels, étudiants ont l'impérieux devoir de venir au secours du cultivateur. C'est la seule source de main-d'oeuvre. Si vous ne répondez pas immédiatement à l'appel du sol, vous serez les premiers, vous et vos familles, à souffrir de la faim.

JOS.-ED. CARON,
Ministre de l'Agriculture.

CULTIVATEURS ET FERMIERS

Vous avez magnifiquement répondu à la demande de Surproduction agricole ou vous vous apprêtez à le faire. La Patrie compte que vous ferez rendre à vos terres cette année 2 et 3 fois plus qu'auparavant. Pas un seul pied de terre ne doit rester improductif. Pour remplir la lourde tâche de fournir le pain quotidien à tant de bouches, plusieurs d'entre vous ont besoin d'aides; ils feront, en les engageant, un fructueux placement et une oeuvre vraiment humaine.

Les gens des villes viendront vous prêter assistance dans les moments difficiles que vous traversez. Pour vous faciliter la tâche, remplissez un des coupons ci-dessous, et faites-le parvenir à l'adresse indiquée. Vous pouvez vous adresser aussi à votre Comité paroissial qui se chargera de faire suite à votre demande.

Les Bureaux de Placement du Gouvernement provincial se chargent aussi d'engager des ouvriers pour les fermes et de répondre aux demandes des cultivateurs. Ils sont situés dans les villes suivantes: QUEBEC, 83 rue du Pont; MONTREAL, 9, rue Saint-Jacques; SHERBROOKE, 18 rue King-Est.

GENS DES VILLES ET VILLAGES

Tous les hommes et jeunes gens de 14 à 70 ans, physiquement aptes, doivent dans leur propre intérêt, aider à la Surproduction agricole.

Les gens qui jouissent de leur liberté doivent donner tout leur temps au travail sur la ferme.

Tous les ouvriers, devraient bénéficier d'un congé de trois à cinq semaines pour le temps des semailles et des récoltes et aller seconder le cultivateur; ce sera le meilleur moyen d'avoir quelque chose à se mettre sous la dent l'automne et l'hiver prochains.

Les cultivateurs paieront un salaire raisonnable à toute personne qui travaillera à leur emploi.

Protégez-vous, protégez votre famille en aidant dans toute la mesure du possible à la production des vivres.

Remplissez le coupon ci-dessous et envoyez-le immédiatement à l'adresse indiquée.

COUPON A REMPLIR

Par le Cultivateur ou l'Exploitant

Je suis
(quelle est votre profession?)
J'aurai besoin de
(combien d'ouvriers?)
âgé d'environ
(combien d'années?)
.....
(célibataire ou marié?)
.....
(expérimenté ou non?)
pour faire
(quel genre de travail agricole?)
.....
(à quel endroit?)
à partir de 191....
(quelle date?)
jusqu'à 191....
(quelle date?)
à raison de
(quel salaire?)
.....
(pension et logement compris ou non?)

Par l'Ouvrier ou le Postulant.

Je suis
(quel est votre état ou votre métier?)
âgé de
(combien d'années?)
.....
(célibataire ou marié?)
Je désirerais travailler
(à quel genre de travail agricole?)
.....
à titre d'ouvrier
(expérimenté ou non?)
dans
(quel comté ou district de la province?)
à partir de
(quelle date?)
jusqu'à
(quelle date?)
à raison de
(quel salaire?)
.....
(pension et logement compris ou non?)
Je déclare, en plus, être honnête, sobre et travailleur.

NOM
Prête d'écrire lisiblement

ADRESSE

Ce coupon, qui n'oblige en rien, devra nous être envoyé sous enveloppe affranchie pour le 31 mai au plus tard à l'adresse suivante.

LE DIRECTEUR DE LA MAIN-D'OEUVRE AGRICOLE,
Ministère de l'Agriculture à Québec.

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553

MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-
VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

AutomobilesAssurance
couvrant
contreL'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.**VIE, BRIS DE GLACES,**Accidents, Maladies, Vol,
Attelages,
Responsabilité de Patrons
et Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.**LA PREVOYANCE,**

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,
Directeur-Gérant.L. B. LeBlanc,
Assistant-Gérant.

Tel. Main 1626

ASSURANCES**Solide Progrès**

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès prédominant.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années.

Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL-MONTREAL

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

E. Clément, jr., gérant général

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY**

Bureau principal, - TORONTO

**SERVICE QUE REND UNE COMPA-
GNIE D'ASSURANCE**

La très grande majorité de ceux qui épargnent ne sont-ils pas des artisans, des cultivateurs, des employés, de petits commerçants, en un mot des représentants de toutes les classes sociales dont les modestes revenus ne permettent guère les grosses capitalisations? Les sommes mises par eux de côté chaque année sont peu considérables, et, prise séparément, chacune d'elles est trop modeste pour trouver un placement à la fois sûr et rémunérateur. L'emploi en valeurs mobilières leur est le plus souvent inaccessible, et les petits capitalistes d'ailleurs, trop souvent trompés, ne se soucient guère d'y recourir ou reculent devant les formalités que leur acquisition nécessite. Si bien que cette poussière d'épargne, disséminée sur tout le territoire d'une nation, resterait stérile et pour les individus et pour la société si chacun était réduit à attendre, pour lui donner emploi, que le bas de laine où elle se cache, ait démesurément élargi ses mailles, ou que le bien convoité ait été mis en vente.

Au contraire, que des organes soient créées qui, offrant aux petites bourses le moyen de verser dans une caisse unique les sommes, si minimes qu'elles soient, qu'elles contiennent; procurent à tous les capitaux, même les plus modestes, un placement sûr et avantageux, qui leur permette de fructifier aussitôt formés, grâce à l'utilisation globale des sommes accumulées, immédiatement apparaît l'immense profit que la société tout entière peut retirer de ce lent travail de l'épargne individuelle, dont les efforts sont ainsi récompensés, sans retard, des privations qu'ils supposent.

C'est donc pour répondre à ce but qu'ont été fondées ces institutions qui, sous le nom de Compagnies d'Assurances, sont aujourd'hui dans tous les pays civilisés. Une Compagnie d'Assurances, en effet, est, par nature, et par définition, une société destinée à drainer tous les petits capitaux progressivement amassés par l'épargne populaire, et à leur offrir, avec l'appât d'un intérêt et la garantie d'un remboursement facile et immédiat, un placement qui les mette à l'abri des risques de perte ou de consommation improductive.

A cette première fonction, elles en ajoutent une autre, plus ou moins étendue suivant les pays, mais partout complètement indispensable de la première, et qui consiste à faire elle-même emploi des capitaux qui leur sont confiés, en les consacrant à l'achat de valeurs mobilières de tout repos, ou les mettant à la disposition des oeuvres d'assistance, de prévoyance ou de crédit. Elles ont surtout pour but de venir en aide aux travailleurs soucieux de suffire seuls aux besoins de leur existence sans tomber à la charge de la collectivité, en même temps qu'elles les préparent à la pratique de la mutualité et de l'assurance, fonctions plus élevées et non moins bienfaisantes.

Bureau Principalangle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; L. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.



Table Alphabétique des Annonces

Anchor Cap 4	Cie d'Assurance Mutuel- le du Commerce . . . 33	Handy Collection Asso- ciation 34	Nicholson File 27
Auto Roach Killer . . . 5	City Ice 8	Heinz 7	Nova Scotia Steel Co. . 30
Assurance Mont-Royal 33	Clark, Wm. 8	Imperial Tobacco . . . 11	Ottawa Paint . couverture
Baker & Co. (Walter) . 8	Cluett, Peabody 7	Jonas & Cie, H.	Paquet & Bonnier . . . 34
Banque d'Hochelega . . 30	Connors Bros. 10	.. Couverture intérieure	P. Poulin & Cie 8
Banque Nationale . . . 30	Couillard, Auguste . . . 20	Kaufman Rubber . . . 27	Parker Brooms Co. . . . 7
Banque Molson 30	Dionne's Sausages . . . 8	Laflamme, C. E., . . . 23	Pink, Ths. 24
Banque Provinciale . . 30	Disston Saw 23	La Prévoyance 33	Ramsay Paint 20
Banwell Hoxie 19	Dom. Cannors (Ltd.) . 3	Leslie & Co., A. C. . . 19	Reliable Churn Co. . . 26
Beauchamp, J. E. & Cie 5	Dunn, Wm. H., Limited 9	Lewis Bros. 18	Rolland & Fils, J.-B. . 34
Barnett 20	Eddy, E. B. & Co. . . . 9	Liverpool-Manitoba . . 33	Square Lake Inn 8
Benoit et De Grosbois . 34	Esinhart & Evans, Ltd. 33	Mathieu (Cie J.-L.) . . 8	Steel of Canada 25
Birkett & Son 26	Fontaine, Henri. 34	McArthur 19	San Life of Canada . . 33
Borden Milk . Couverture	Fortier, Joseph. 34	McCaskey System . . . 26	Superior Electrics Ltd. 21
Bowser 6	Gagnon & L'Heureux . 34	Ministère de l'Agricul- ture, Québec 32	Tanglefoot 13
Brodeur, A. 8	Garand, Terroux & Cie 34	Ministère des Travaux Publics. 17	United Shoe Machinery Co., Ltd. 29
Brodie & Harvie 8	Gillett, E. W. 10	Montbriand, L. R. . . . 34	Western Ass. Co. 33
Brunet, J., Ltée. 8	Gonthier & Midgley . . 34		Wisintainer & Fils . . 23
Calcarsen . . . Couverture	Gouvernement provin- cial 17		
Canada Foundries and Forging 22			
Canada Life Assurance Co. 33			
Caron, L.-A. 34			
Church & Dwight 4			

Vient de Paraître
**ALMANACH ROLLAND, AGRI-
COLE, COMMERCIAL ET
DES FAMILLES**

— 52e Année —

Publié par la
**COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,**

MONTREAL

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle. 20c.

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701- 9
Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typogra-
phie, relief et gaufrage, fabrication
de livres de comptabilité. Formules
de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest Montréal

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS
(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 26

92 rue Notre-Dame-Est, Montréal

Téléphone Main 2617

L.-A. CARON, Téléphone Bell
MAIN 3570

Comptable licencié

Institut des Comptables et Au-
diteurs de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

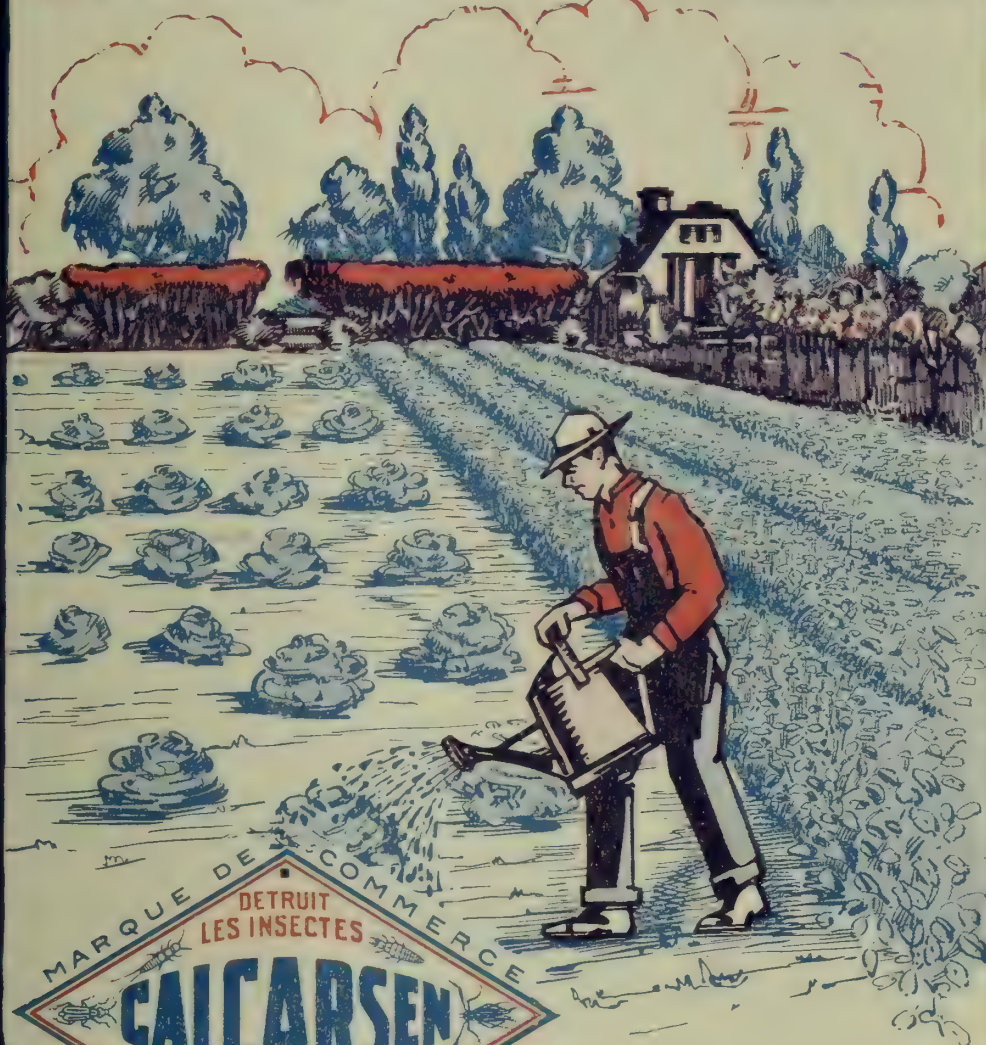
Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-
teurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

Protégez Vos JARDINS ET VERGERS



2742-44 RUE CLARKE
MONTREAL

Le "CALCARSEN" remplace le vert de Paris, mais coûte trois fois moins. C'est le plus efficace des destructeurs d'insectes connus. "CALCARSEN" est un fongicide et un insecticide à la fois.

Distributeurs pour la Province de Québec:

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE.
LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,
HUDON & ORSALI, LIMITEE.

MONTREAL.

NAZAIRE TURCOTTE & CIE,
QUEBEC PRESERVING CO.,
QUEBEC.

A. CARRIER & FILS.

LEVIS, P.Q.

Ou écrire directement à: "CALCARSEN" 2742-44 rue Clarke, Montréal. Tél. Rockland 3162

LA MEILLEURE QUALITÉ FAITE EN CANADA



PEINTURE ET VERNIS
POUR
TOUS LES USAGES
A VENDRE CHEZ LES MARCHANDS DE PEINTURE



1887

MONTREAL, vendredi 31 mai 1918

Vol. XXXI—No 22

LA DEMANDE

toujours croissante pour les produits de fabrication



est une preuve de leur supériorité.


Le plus grand choix vous est offert en GANTS ET CHEMISES
DE TRAVAIL, CHANDAILS, SALOPETTES, PANTALONS ET
AUTRES VETEMENTS DE TRAVAIL.

Confiez-nous votre prochaine commande et vous vous rendrez compte
de la qualité de nos produits.

ACME GLOVE WORKS, LIMITED,
MONTREAL

Essences culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS

	<p>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</p> <p>Prix par Grosse</p> <table><tr><td>1 oz.</td><td>12 00</td></tr><tr><td>2 oz.</td><td>22 80</td></tr></table>	1 oz.	12 00	2 oz.	22 80										
1 oz.	12 00														
2 oz.	22 80														
	<p>JONAS' ROYAL QUINTESSENCE</p> <p>Prix par Grosse</p> <table><tr><td>4 oz.</td><td>60 00</td></tr><tr><td>8 oz.</td><td>108 00</td></tr></table>	4 oz.	60 00	8 oz.	108 00										
4 oz.	60 00														
8 oz.	108 00														
	<p>" SOLUBLE "</p> <p>Prix par Grosse</p> <table><tr><td>2 oz.</td><td>11 40</td></tr><tr><td>4 oz.</td><td>21 00</td></tr><tr><td>8 oz.</td><td>39 00</td></tr><tr><td>16 oz.</td><td>69 00</td></tr></table>	2 oz.	11 40	4 oz.	21 00	8 oz.	39 00	16 oz.	69 00						
2 oz.	11 40														
4 oz.	21 00														
8 oz.	39 00														
16 oz.	69 00														
	<p>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</p> <p>Prix par Grosse</p> <table><tr><td>2 oz.</td><td>27 60</td></tr><tr><td>4 oz.</td><td>48 00</td></tr><tr><td>8 oz.</td><td>90 00</td></tr><tr><td>16 oz.</td><td>174 00</td></tr></table>	2 oz.	27 60	4 oz.	48 00	8 oz.	90 00	16 oz.	174 00						
2 oz.	27 60														
4 oz.	48 00														
8 oz.	90 00														
16 oz.	174 00														
	<p>" ANCHOR " PUR CONCENTRE</p> <p>Prix par Grosse</p> <table><tr><td>2 oz.</td><td>14 40</td></tr><tr><td>4 oz.</td><td>25 80</td></tr><tr><td>8 oz.</td><td>43 20</td></tr><tr><td>16 oz.</td><td>86 40</td></tr></table>	2 oz.	14 40	4 oz.	25 80	8 oz.	43 20	16 oz.	86 40						
2 oz.	14 40														
4 oz.	25 80														
8 oz.	43 20														
16 oz.	86 40														
	<p>" LONDON "</p> <p>Prix par Grosse</p> <table><tr><td>1 oz. "London"</td><td>7 80</td></tr><tr><td>2 oz. "</td><td>11 40</td></tr></table>	1 oz. "London"	7 80	2 oz. "	11 40										
1 oz. "London"	7 80														
2 oz. "	11 40														
	<p>JONAS' ROYAL QUINTESSENCE</p> <p>Prix par Grosse</p> <table><tr><td>2 oz.</td><td>28 80</td></tr><tr><td>2 1/4 oz.</td><td>32 40</td></tr><tr><td>5 oz.</td><td>55 20</td></tr><tr><td>8 oz.</td><td>96 00</td></tr><tr><td>8 oz. carre</td><td>96 00</td></tr></table>	2 oz.	28 80	2 1/4 oz.	32 40	5 oz.	55 20	8 oz.	96 00	8 oz. carre	96 00				
2 oz.	28 80														
2 1/4 oz.	32 40														
5 oz.	55 20														
8 oz.	96 00														
8 oz. carre	96 00														
	<p>"GOLDEN STAR" Double Force</p> <p>Prix par Grosse</p> <table><tr><td>2 oz.</td><td>11 40</td></tr><tr><td>4 oz.</td><td>21 00</td></tr><tr><td>8 oz.</td><td>39 00</td></tr><tr><td>16 oz.</td><td>69 00</td></tr></table>	2 oz.	11 40	4 oz.	21 00	8 oz.	39 00	16 oz.	69 00						
2 oz.	11 40														
4 oz.	21 00														
8 oz.	39 00														
16 oz.	69 00														
	<p>ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs</p> <p>Essence à la livre</p> <table><tr><td>Ext.</td><td>1 25</td></tr><tr><td>X</td><td>1 60</td></tr><tr><td>XX</td><td>2 00</td></tr><tr><td>XXX</td><td>2 50</td></tr><tr><td>XXXX</td><td>3 00</td></tr><tr><td>XXXXX</td><td>3 50</td></tr><tr><td>XXXXXX</td><td>4 00</td></tr></table>	Ext.	1 25	X	1 60	XX	2 00	XXX	2 50	XXXX	3 00	XXXXX	3 50	XXXXXX	4 00
Ext.	1 25														
X	1 60														
XX	2 00														
XXX	2 50														
XXXX	3 00														
XXXXX	3 50														
XXXXXX	4 00														

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix \$8 à \$24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE
FABRICANTS

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest

MONTREAL

La Marmelade d'Orange Aylmer

*Est toujours un article de
bonne vente*



"Le Sceau de la Qualité"

Votre confiance dans la qualité de cette ligne est certainement bien placée. Le *"Sceau de la Qualité"* est votre garantie que les ingrédients qui entrent dans sa composition sont soigneusement choisis et convenablement préparés.



La Marmelade d'Orange Aylmer est un grand favori parmi les ménagères. Elle se vend couramment sur sa réputation. Chaque grosseur différente de pot aide à la vente d'un autre.

Conservez en mains un bon stock de cette marque particulière.

Dominion Canners Limited

Hamilton

Canada

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte . . .1.45

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte . . .0.75

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte . . .1.30

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.



REGISTERED TRADE-MARK

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.80

Paquets de 6 livres5.50

Superb, paquets de 3 livres . . .2.70

Paquets de 6 livres5.30

Crescent, paquets de 3 livres . . .2.75

Paquets de 6 livres5.40

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres. 1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Girdle Cake, paquets de 3 liv. . .

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{4}$ livre . . .

Avoine roulée Perfection, la dou-

zaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,

Montréal.

Conserves La douz.

Corned Beef Compressé . . . $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45

Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

Roast — $\frac{1}{2}$ s. 2.90

Boast1s. 4.45

Roast2s. 9.25

Roast6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.45

Boeuf bouilli2s. 9.00

Boeuf bouilli6s. 34.75

Veau en gelée $\frac{1}{2}$ s. 0.00

Veau en gelée1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, éti-

quettes rouge et dorée, caisse de

66 livres, 4 douzaines à la caisse,

la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz.

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 dou-

zaines, la douzaine2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 dou-

zaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce

tomates, boîtes de 42 livres . . .2.25



— au lard, grandeur $1\frac{1}{2}$

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os . . . 1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . . 2s. 9.90

Boeuf fumé en tranches, boîtes de

fer-blanc2.45

Boeuf fumé en tranches, pots en

verre1s. 4.15

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a.

CHURCH & DWIGHT
LIMITED
Manufacturiers
MONTREAL

Klim a la saveur intégrale du lait

KLIM
IN POWDER FORM

Parce qu'il n'est

ni cuit ni bouilli dans le procédé qui enlève 91% de l'eau du lait séparé original.

Klim représente 100% de nourriture laiteuse.

Les consommateurs de Klim l'aiment parce qu'il a la saveur et l'apparence du lait frais quand il est de nouveau dissous dans l'eau, prêt à être employé.

La vente de Klim vous donne un bon profit. Il est d'un usage continu. Entrez dans le commerce régulier du lait, avec ce produit élémentaire lucratif et de première nécessité.

En paquets de 1 livre et en boîtes de 10 livres.

Canadian Milk Products, Limited

10-12 rue St-Patrick, Toronto.

10, Ruelle Sainte-Sophie, Montréal, P.Q.

En stock, aussi chez:

W. H. Escott Co., Ltd., Winnipeg.

Kirkland & Rose, Vancouver.

Nos Biscuits Sodas "Select", sont comme leur nom l'indique, des Biscuits de *CHOIX*

Depuis plus de trente-cinq ans nous avons consacré nos efforts à perfectionner nos procédés de manufacture de façon à assurer à notre clientèle toujours croissante, un produit qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

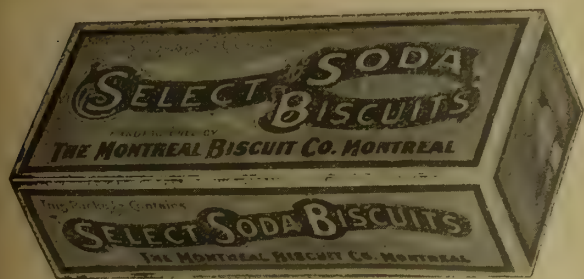
L'augmentation considérable de nos ventes, nous a prouvé que nous avons réussi à atteindre ce résultat, mais nous ne nous reposons pas sur ces succès et continuons notre marche en avant, vers le progrès. En même temps que nous cher-

chons journellement à améliorer notre production, nous ne négligeons rien pour faire de notre SERVICE au marchand un élément important de la popularité de nos Biscuits. Nos voyageurs visitent continuellement les marchands de la Province, empressés à leur montrer nos échantillons. Voyez-les ou écrivez-nous si vous n'avez pas reçu leur visite. Nous nous ferons un plaisir de vous faire parvenir des échantillons de nos lignes de vente assurée et d'un profit rémunérateur pour votre magasin.

Demandez nos listes de prix.

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES
MONTREAL



Pour que votre stock soit complet il est nécessaire que vous teniez un assortiment de nos principales lignes de Biscuits.



Noir et Vert Naturel

(En paquets seulement)

Un breuvage excellent à un prix raisonnable

Scientifiquement préparé par des experts, avec le choix des feuilles de thé de Ceylan et des Indes.

Ce thé vous arrive dans la plénitude de sa force, de son arôme et de son exquise saveur.

Demandez nos prix et échantillons

SEULS
DISTRIBUTEURS, L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée - MONTREAL

— en verre	½s. 2.95
— en verre	¼s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	½s. 2.25
Jambon et pâté de veau	½s. 2.25
Viandes en pots épicées, boîtes en ferblanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	¼s. 0.75
— en ferblanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier. ½s. 1.40	
— de verre, poulet, jambon, langue,	¼s. 2.35
Langues	1s.
— de boeuf, boîtes en ferblanc,	½s. 3.85
—	1s. 7.95
—	½s. 12.45
—	2s. 15.95
— en pots de verre	
— de boeuf pots de verre,	size 1½ 14.50
—	2s. 17.50
Mince Meat en "tins" cachetés hermétiquement	



Mince Meat	1s. 2.95
Mince Meat	2s. 4.45
Mince Meat	5s. 12.95

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Mince meat.—	
En seaux de 25 livres	0.21
En cuves, 50 livres	0.21
Sous verre	3.45

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2	1.45
Beurre de Peanut, 24 " — ½ — 2	1.95
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.45
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.30
Seaux 12 livres	0.31
Seaux 5 livres	0.33
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine.	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.16
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 63 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1½	1.90
Pork & Beans, plain, 1½	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	¼s. 1.95
Hachis de Corned Beef	1s. 3.70
Hachis de Corned Beef	2s. 5.45
Beefsteak et oignons	¼s. 2.95
Beefsteak et oignons	1s. 4.45
Beefsteak et oignons	2s. 8.45
Saucisse de Cambridge	1s. 4.45
Saucises de Cambridge	2s. 8.45
Pieds de cochons sans os	¼s. 2.90

Prix sujets à changements sans avis.
Commandes prises par les agents sujettes à acceptation de La Maison.
(Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse.	6.80
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50



FAIT AU CANADA

THE N. K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.



Quand
vous dites
Gold Dust, vous est-il
déjà advenu que
quelqu'un demande:
Qu'est-ce que c'est?



Seau d'utilité générale

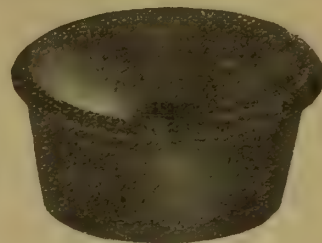
Ce que dit E. B. EDDY

Du fait de l'augmentation continuelle des prix de revient du zinc, du fer-blanc, du fer galvanisé, etc., employés dans la manufacture des articles de ménage, les *Articles en Fibre* ont vu leur faveur augmenter considérablement pour cuvettes, seaux, planches à laver et autres accessoires de maison, d'un usage courant.

Les ménagères canadiennes montrent leur préférence pour ces articles de fibre, en achetant un millier par jour.

Obtenez-vous votre part de ce commerce profitable?

Ecrivez-nous pour liste de prix illustré



Crachoirs 2 grandeurs

The E. B. EDDY Company, Limited, - Hull, Canada

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sort en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes "Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun.

La doz.	
6 doz. de 2 oz.	\$0.75
4 doz. de 4 oz.	1.15
4 doz. de 6 oz.	1.60
4 doz. de 8 oz.	2.15
4 doz. de 12 oz.	2.65
2 doz. de 12 oz.	2.70
4 doz. de 1 lb.	3.40
2 doz. de 1 lb.	3.45
1 doz. de 2½ lbs.	8.30
½ doz. de 5 lbs.	15.10
2 doz. de 6 oz.	à la
1 doz. de 12 oz.	cse
1 doz. de 16 oz.	9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE

PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse

4 doz. à la caisse 5.45

3 caisses . . . 5.35

5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magio" la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . 3.95

5 caisses . . . 3.90

No. 5, caisse de 100

pqts. de 10 oz. . 4.35

5 caisses . . . 4.25

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"

Caque de 100 livres, par caque . . . 4.90

Barils de 400 livres, par baril . . 13.90

Crème de Tartre "Gillett"

¼ lb. pqts. papier. La doz. (4 doz. à la caisse) 2.80

½ lb. paquets de papier (4 doz. à la caisse) 5.45

½ lb. Caisnes avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse) 6.00

Par Caisse

2 doz pqts. ½ lb. Assortis, 22.15

4 doz. pqts. ¼ lb.

5 lbs. canistres carrées (½ doz. la lb. dans la caisse) . . . 0.95

10 lbs. caisses en bois . . . 0.89

25 lbs. seaux en bois . . . 0.89

100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84

360 lbs. en barillets . . . 0.83

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco dans Québec et Ontario La liv.

Seaux en bois, 25 liv. . . . 0.12

Seaux en bois, 50 liv. . . . 0.11½

Caisnes en bois, 50 liv. . . . 0.10½

Canistres 5 livres 0.15

Canistres 10 livres 0.18½

Barils en fer, 100 livres . . . 0.10½

Barils 400 livres 0.10½

THE CANADA STARCH CO., LTD. Manufacturier des Marques

Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv.

Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09½

— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10

Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10½

Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10

Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10

Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) 0.11½

Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.13

— (36 liv.) 0.13

boîtes à couillisses de 6 livres . . 0.13

Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.11

Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.25

Celluloïd

Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50

LOI LACOMBE

Déposants Employeurs

Chs. Desjardins
 Matthews & Blackwell
 Prosper Proulx Cedar Rapids
 J. Talbot . White Star Dom. Line Co.
 Alfred Damphousse . Can. Car Co., Ltd
 Félix Lasablonnière . . Oscar Lortie
 Joseph Béland Jos. Desrosiers
 Napoléon Villeneuve . . . Mont. Tram.
 Joseph Béland Jos. Desrosiers
 Arthur Brunet Lymburner, Ltd.
 Georges Tremblay Joseph Gagnon
 Van Morham Edmund . . . N. Bisson
 François Mailloux . . . Internat. Mf. Co.

Alfredina Benoit . Dominion Copper Co
 Naphalie Prud'homme
 Allis Chalmers Bullock
 Louis Wienfield
 Lyon's, coin rue Saint-Laurent
 Naphalie Prud'homme
 Arthur Prud'homme
 Willie Larivière . . Larivière & Frères
 Charles Dubé Canadian Pacific
 Philippe Durocher
 Canadian Footwear Co., Ltd.
 Henri Tremblay . Peter Lyall & Son
 Fred. Delaney
 North Dry Docks and Shop & Dep.
 Ludger Primeau
 St. Lawrence Machinery

Charles Gagnon, F.
 La Cité de Montréal
 Arthur Saint-Yves C. P. R.
 Chs. A. Lamothe
 Berthelet Sayer, Enrg.
 Ludger Lebeau . Mont. Abattoirs Ouest
 Napoléon Villeneuve . . . Mont. Tram.
 John Cleary . . Can. Steel Foundries
 C. D. Bertrand
 . . Bertrand, Foucher, Bélanger, Inc.
 Onésime Gauthier . La Cité de Mont.
 Zenon Charbonneau
 Z. Charbonneau, Enrg.
 Elzéar Lebel E. Clermont
 Jos. Hogue M. S. R.
 Alphonse Demers James Tweedie
 Louis Larivière . . Montreal Abattoir.

Les Aliments Préparés de CLARK

Assurez-vous la première qualité

Fèves au Lard de CLARK

Beefsteak et Oignons
Saucisse Cambridge
Corned Beef
Roast Beef
English Brawn
Pâtés de Viandes
Hachis de Corned Beef
Viandes en tranche
Soupes (assortiment complet)
Viandes en pots
Boeuf fumé en tranches
Spaghetti avec tomates
Sauce et Fromage
Langue, Jambon et Veau
Fluid Beef Cordial
Beurre de Peanut
Etc., Etc., Etc.

De bonnes affaires sont
toujours le résultat
de la qualité

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées
"Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléphone. Main 436

Le Cacao et le Chocolat de Baker



Registered
Trade-Mark

Procurent de
bons clients et
les conservent

Ce sont les produits
sur lesquels on peut
le plus compter, ven-
dus avec une garan-
tie réelle de pureté et
de qualité supérieu-
re; préparés en conformité avec
les lois des produits alimentai-
res purs de tous les Etats; ils
se vendent couramment et assu-
rent un rapide écoulement de
stock.

WALTER BAKER & CO. Limited

Montréal, (Canada)

Dorchester, (Mass.)

Fondée en 1780

Demandez toujours cette marque
Tél.
Lasalle 92



Lemandez les

Saucisses

Etiquettes de

COTE & LAPOINTE

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE
Manufacturiers de

Saucisses
spéciales au
Porc Frais.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et
Porc, Saucisse au Riz et Porc, Sau-
cisse au Sauge, Saucissons de Bou-
logne et à l'Ail et jambon pressé.

Toujours les Meilleures.

Vendez-les et ayez des clients satisfaits

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINERALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Service régulier et glace pure

THE CITY ICE CO., LIMITED

Bureau principal:

280 ST-JACQUES

Téléphone Main 8605
" " 8606
" " 8607

Bonnes chasses et pêches pendant la saison.
Meilleures conditions pour touristes et voyageurs.
Jeu de Tennis et Croquet—Chaloupe et Voiture
à la disposition des visiteurs.

SQUARE LAKE INN

A. BRAZE, Prop.

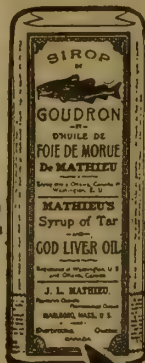
Pension \$14.00 et plus par semaine

Bell Tél. 23 ring 32 Station St-Faustin (P.Q.)

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P.Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

Empois de cuisine.

W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . . 0.11½
Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres) 0.10½
Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., ¼ c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3
livres, 1 douz., en caisse . . 4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cais-
se 4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
— 10 liv., ¼ doz. en caisse . 4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres . . 0.07
Demi-Baril, environ 350 livres . 0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
— — — 3 gals., 38½ liv., cha-
que 3.25
— — — 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une
anse en fil de fer.)

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois

Jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'On-
tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.



Fait en Canada

	La douz.
Caisse assortie, contenant 4 douz.	1.15
Citron	2 — 1.15
Orange	2 — 1.15
Framboise	2 — 1.15
Fraise	2 — 1.15
Chocolat	2 — 1.15
Pêche	2 — 1.15
Cerise	2 — 1.15
Vanille	2 — 1.15

Poids, caisse de 4 douz., 15 liv., caisse
de 2 douz., 8 livres.

Tarif de fret, 2e classe.



Fait en Canada

	La douz.
Caisse assortie, contenant 2 douz.	1.35
Chocolat,	— — 1.35

Vanille,	— — 1.35
Fraise,	— — 1.35
Citron,	— — 1.35
Sans essence	— — 1.35

Poids par caisse, 11 liv. Tarif de fret,
2e classe.

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seule-
ment.

Emballé com-
me suit:

Caisses de 96
paquets de 5
cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre..\$3.45
— 120 — de ½ livre.. 3.65
— 30 — de 1 livre..
et 60 paquets mélangés, ¼ livre. 3.55

BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.

LAIT CONDENSE

La caisse

Marque Eagle, 48
boîtes . . . 8.75

— Reindeer, 48
boîtes . . . 8.45

— Silver Cow,
48 boîtes . . . 7.90

— "Gold Seal", 48
boîtes . . . 7.75

Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 7.75
— "Challenge", "Clover", 48
boîtes . . . 7.25





"McCASKEY"
Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province u
Québec, J.-E. Bédard, Boite 12 Fau-
bourg St-Jean, Québec—E.-E. Pré-
court, 55½ rue King Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited
235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

M. l'Epicier

Donnez-vous pleine valeur à votre clientèle, lors-
qu'elle achète un pot de confiture ou de gelée, de
marmelade ou de pickles, ou bien lui donnez-vous
un pot avec couvercle disjoint et un contenu gâ-
té?

En insistant pour que tous vos récipients de ver-
re soient scellés avec des Capsules Anchor, vous
ajoutez à votre propre réputation, en donnant à
votre clientèle satisfaction parfaite.

Les produits alimentaires convenablement mis en
conserves dans un bocal de verre scellé avec une
Capsule Anchor hermétique, gardent leur pleine
saveur indéfiniment et il n'est pas nécessaire de
faire des prix spéciaux pour liquider votre stock.
L'apparence attrayante de l'emballage plaira
immédiatement à votre cliente et c'est à vous à lui
fournir ce qu'elle sait être le meilleur.

Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GÉNÉRAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

KRAFT GLACE OU MAT MANILLE TOILE
A TOILETTE PARCHEMIN A JOURNAUX
D'IMPRIMERIE CARTON A LETTRES

Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES

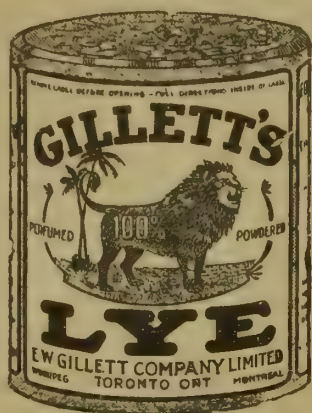
PAPETERIE

Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2715

GILLETT'S LYE



EPICIERIS: La Lessive Gillett fut la première Lessive en poudre vendue au Canada et depuis elle a toujours été reconnue comme la première de toutes pour sa qualité et sa valeur. Elle a le bénéfice de l'annonce et de la réputation de Gillett en outre de la faveur établie du client. Un stock d'épicerie ne saurait être au complet sans elle et nulle lessive ne se vend aussi aisément et aussi fortement. Mettez-la en bonne place dans vos étalages, c'est une bonne idée d'attirer l'attention de vos clients sur cet article.

LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



*Nourriture appétis-
sante et saine qui
plait au client*



LES ALIMENTS MARINS de la MARQUE BRUNSWICK

ont acquis l'estime du public Canadien du fait de leur excellence toujours pareille.

Aujourd'hui, alors que le poisson est devenu, comme article de maigre, encore plus populaire, aucun épicer progressif ne devrait négliger de mettre en évidence une ligne de qualité aussi certaine que la Marque Brunswick.

La vente de la Marque Brunswick vous procurera non seulement des profits respectables, mais vous amènera des clients plus nombreux et toujours satisfaits, ainsi que des ventes meilleures.

Nous vous donnons ci-dessous une liste des produits favoris de la Marque Brunswick. Examinez-là et voyez ce dont vous êtes de court.

1/4 SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et
rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

1/4 SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

RÉVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

MONTREAL.

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT	{	Montréal et Banlieue . . . \$3.00	PAR AN.
		Canada \$2.50	
		Etats-Unis \$3.00	
		Union postale, frs \$20.00	

Circulation fusionnée	{	LE PRIX COURANT
		Le Journal des Marchands détail-
		lants
		Liqueurs et Tabacs
		Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 31 mai 1918

Vol. XXXI—No 22

LA FERMETURE DE BONNE HEURE DES MAGASINS DE CAMPAGNE

La question de la fermeture de bonne heure des magasins de campagne continue à soulever un vif intérêt parmi les marchands-détaillants de la province.

Il ne fait aucun doute que les expressions d'opinion qui se manifestent journellement à ce sujet se matérialiseront bientôt en un vaste mouvement qui aura pour effet d'engager nos autorités parlementaires à prendre une action décisive pour donner satisfaction à tous ceux qui sont intéressés par cette question.

Nous avons reçu cette semaine, de nombreuses lettres discutant le pour et le contre d'une mesure de fermeture de bonne heure des magasins de campagne et en totalisant les approbations et les restrictions, nous remarquons que 90% des marchands se montrent en faveur d'un règlement de fermeture. Dans un prochain numéro, nous reviendrons sur le détail de ces lettres.

Un abonné de la campagne nous a fait le plaisir d'une visite pour nous exposer ses vues sur cet important sujet.

"Je suis entièrement pour la fermeture de bonne heure des magasins de campagne," nous disait-il, "à une condition, cependant, c'est que les restaurants qui restent ouverts ne vendent pas maints articles d'épicerie, comme ils le font souvent, et ce, à notre préjudice, si nous sommes dans l'obligation de tenir nos portes fermées certains soirs. Il est à remarquer d'ailleurs que nombre de restaurants, ajoutait notre interlocuteur, se permettent contrairement aux règlements, de vendre de nombreux articles de bouche le dimanche, et il serait regrettable de favoriser cette infraction en fermant nos magasins."

Il est évident que si un règlement de fermeture de bonne heure des magasins de campagne intervenait, il faudrait empêcher le commerce illicite de se faire au détriment des marchands respectueux des règlements. Mais il nous semble que les commerçants eux-mêmes en se concertant devraient avoir tôt fait de faire cesser ces abus, et en faisant leur police de façon vigilante, ils viendraient à bout de ces réfractaires.

Notre visiteur nous disait également que cette fermeture de bonne heure répondant particulièrement aux besoins spéciaux de la province, il conviendrait qu'une loi provinciale en soit le promoteur.

Cette dernière question demande à être étudiée tout particulièrement par les marchands concernés. De toute façon, si les protagonistes de cette mesure veulent s'en donner la peine, ils peuvent accomplir du bon travail dans ce sens, et lorsqu'ils auront recueilli suffisamment d'adhésions pour prouver que la majorité est en faveur de la fermeture, il sera possible d'entreprendre les démarches nécessaires auprès des autorités pour faire aboutir le projet, et lorsque ce moment sera venu, les commerçants de la province peuvent compter sur notre appui, nous les aiderons de tous nos moyens.

LE DELAI EXPIRE LE 1er JUIN

C'est demain, le 1er juin, qu'expire le délai accordé aux marchands-détaillants pour se procurer une licence pour la vente des produits alimentaires.

Nombre de marchands, ignorants de la nouvelle loi, ont négligé de remplir cette formalité, et nous croyons devoir les avertir encore une fois, qu'ils s'exposent à de graves ennuis et qu'ils sont passibles d'une amende de \$100 à \$1,000 dollars ou 3 mois d'emprisonnement, s'ils ne se procurent immédiatement une licence de la Commission du contrôleur des vivres. Bien mieux que cela, les manufacturiers et les marchands de gros ont reçu ordre de ne pas vendre quoi que ce soit aux marchands qui n'ont pas obtenu une licence.

Nous ne voulons pas effrayer les marchands par cette révélation, mais nous tenons à les mettre en garde contre une négligence qui pourrait leur coûter très cher.

Nous sommes persuadés que ceux qui feront preuve de bonne volonté et qui même, dans les quelques jours qui suivront le 1er juin se mettront en règle avec la Commission des vivres du Canada ne seront pas inquiétés, mais gare aux autres!

Le prétexte d'ignorer la loi n'est pas une excuse valable, et il n'en sera pas tenu compte.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PAQUETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



Par conséquent, que les marchands-détaillants agissent promptement et qu'ils se rappellent que leurs factures, leurs fiches de vente, leurs paquets, leurs papier à lettres, leurs produits en boîtes ou enveloppés doivent être estampés du numéro de leur licence. C'est là le signe indicateur qu'ils sont en règle avec la loi.

IMPORTANTE ASSEMBLEE DE L'ASSOCIATION DES EPICIERIS DE MONTREAL

L'Association des Epiciers a tenu, jeudi, son assemblée régulière, sous la présidence de l'échevin Sansregret, président. Un grand nombre de membres y assistaient.

La maison James Strachan, boulangers de Montréal, a envoyé une communication à l'Association faisant dire que pour le moment, il est impossible de fixer, sur le pain, un prix plus rémunérateur pour les épiciers. M. Strachan fait remarquer que le gouvernement adoptera des nouveaux règlements sur le pain et que les prix ne pourront pas être fixés avant un mois au moins. Il propose donc d'attendre cette date et qu'alors on formera un comité de boulangers qui rencontrerait les épiciers pour fixer un prix sur le pain.

L'Association des Epiciers a reçu une délégation des commis-épiciers qui venaient pour discuter la question de la fermeture à bonne heure.

M. Arthur Massé, secrétaire de l'Association des commis-épiciers prit la parole au nom de la délégation. Il déclare que la question de la fermeture à bonne heure est aussi vitale pour les patrons que pour les commis.

Il demande donc aux patrons s'il n'y aurait pas possibilité de faire passer, de concert, une loi, qui ordonnerait la fermeture des épicerie à sept heures les jours ordinaires, c'est-à-dire les lundi, mardi, mercredi, jeudi et vendredi; elles fermenteraient à dix heures le samedi et la veille des fêtes.

Il suggère de plus de faire signer diverses requêtes par toute la ville sur la question; une pour faire signer les patrons en faveur du projet, la population en général en faveur aussi, et une de tous ceux qui seraient contre. Les commis ont déjà des équipes de formées pour s'occuper de ces listes.

M. Sansregret demande si les commis ont déjà consulté quelques patrons avant de faire cette suggestion. M. Massé lui répond que non. Ils ne demandent que l'opinion des patrons.

M. Filion déclare que cette question est excessivement grave, surtout en temps de guerre. Il demande donc que les épiciers ne donnent pas leur réponse immédiatement.

M. J. E. Lussier se déclare franchement en faveur de la fermeture à bonne heure. Il déclare que les heures de travail dans les épicerie sont trop longues; c'est là une raison qui influence souvent les jeunes gens intelligents et les oriente vers les manufactures, parce que les heures sont moins longues. Cela éliminerait aussi ce qu'il appelle les "gâte-métiers", ces gens qui ouvrent de petits magasins qui font beaucoup de tort au commerce. Il termine en disant que si l'on pouvait fermer plus à bonne heure, l'on trouverait de meilleurs commis.

Pour lui, il favorise une fermeture de quatre soirs par semaine; le vendredi et le samedi, les épiciers fermenteraient à dix heures.

M. N. Lalande est aussi en faveur de la fermeture à bonne heure.

M. E. Lanoue, reprenant le débat sur la fermeture à bonne heure, déclare qu'il y a déjà une loi de fermeture à bonne heure qui n'a pas été respectée. Avant de lancer un nouveau projet, l'on devrait commencer à faire respecter la loi qui existe déjà. Dans tous les cas, les épiciers qui veulent fermer à bonne heure sont libres de le faire.

M. DePelteau parle dans le même sens, et il ajoute que l'on devrait exercer une surveillance plus étroite des soi-disant restaurants qui restent toujours ouverts, et qui vendent des produits qui ne devraient se trouver que dans les véritables épicerie. Parmi cette catégorie, il y a les Juifs qui ouvrent même le dimanche. C'est là une lacune qu'il faudrait combler avant de penser à faire adopter de nouvelles lois.

M. Sansregret, président, fait remarquer que la question de fermeture ne se discute pas seulement chez les épiciers, mais on la discute chez les commis et aussi à l'Association des bouchers. Il est vrai, cependant, que le genre de commerce n'est pas le même.

Le président se déclare pour la fermeture à bonne heure. Il rappelle qu'il y a environ dix-huit ans, il lança un projet de fermeture qui fut couronné de succès. Mais aujourd'hui, on pose des demandes très sérieuses surtout en temps de guerre. Il fait remarquer aussi que les épiciers licenciés n'ont plus qu'une année pour écouler leur approvisionnement de liqueurs. Pour lui, la fermeture ne devrait pas être discutée cette année, quoique le principe de la fermeture soit bon.

M. Filion prend ensuite la parole pour se prononcer en faveur de la fermeture à bonne heure deux soirs par semaine. Il déclare qu'une fermeture à sept heures tous les soirs serait très préjudiciable aux épiciers, étant donné que pour les épiciers licenciés, il y aura la concurrence des hôteliers, et que les autres ont plusieurs concurrents—les marchands de fruits, les restaurateurs, etc.

"Nous sommes de plus en temps de guerre, et le commerce a déjà assez de restriction pour qu'on ne lui en impose pas d'autres. Que ceux qui veulent fermer, le fassent, ils en sont libres."

Pour lui, il croit qu'il serait mieux de remettre la chose après la guerre. Et il fait une motion en ce sens.

M. Lussier se déclare franchement pour la fermeture à bonne heure, et il déclare qu'il ne parle pas personnellement, mais pour le bien général du commerce de l'épicerie. Il le sait par expérience. S'il y avait des règlements sévères pour ordonner la fermeture, le commerce ne passerait pas aux Juifs, comme on l'a dit, ni aux petits magasins.

M. DePelteau ajoute à ses remarques qu'il seconderait la motion de M. Filion de remettre la chose après la guerre.

M. David Lachaine se lève en faveur d'un amendement qu'il demanderait la remise de la question à la prochaine assemblée. Il dit que la question est importante et qu'elle devrait être discutée une fois pour toute. Il propose donc que la question soit remise à la prochaine assemblée et qu'un comité soit formé pour l'étudier sous toutes ses faces et faire rapport à la prochaine assemblée.

L'amendement est adopté.

Le président présente ensuite aux membres M. A. Bastien, l'organisateur de la nouvelle association des marchands-détaillants de Montréal. Celui-ci adresse quelques mots à l'assemblée pour dire qu'il a déjà réussi à grouper un grand nombre de détaillants de divers commerces et il vient demander l'appui des épiciers pour faire une bonne action de leur commerce.

FEU L'HON ALPHONSE RACINE



La mort vient de frapper, à l'improviste, un des citoyens les plus remarquables de Montréal, et des plus avantageusement connus dans les cercles politiques, commerciaux et financiers: l'honorable Alphonse Racine, conseiller législatif pour la division de Salaberry.

Hier encore, son intelligente activité s'exerçait dans l'importante charge qui lui avait été confiée par les pouvoirs publics: celle d'administrateur du combustible pour la province de Québec, et les journaux rapportaient de lui une remarquable interview sur la crise du charbon. Cela ne l'empêchait pas de diriger vigoureusement les affaires de la grande maison commerciale et industrielle dont il était le chef.

Dans la personne de l'honorable M. Alphonse Racine disparaît un Canadien-français de la meilleure trempe, dont on vantera avec raison l'énergique volonté de réussir, mais dont on ne pourra dire assez la modestie captivante, la générosité sans bornes, la probité sans tache, le patriotisme éclairé et sincère.

Sa mort crée un grand vide dans le monde commercial de la métropole; mais il laisse après lui des fils qui savent marcher sur ses traces, dans le droit chemin du succès.

A la famille du grand et intègre citoyen qui n'est plus, Le "Prix Courant" offre l'expression de sa plus entière sympathie, en déposant sur la tombe du défunt l'hommage de son profond regret.

NOTRE COMMERCE MARITIME

La commission du port de Montréal vient de publier son rapport pour la saison de navigation de 1917. Nous en relevons les notes suivantes:

Le nombre d'océaniques qui sont venus amarrer à nos quais l'an dernier a été de 579, soit une augmentation de 10 sur l'année précédente. Pour les neuf années qui précèdent, les chiffres se lisent comme suit: 1916, 569; 1915, 484; 1914, 551; 1913, 477; 1912, 409; 1911, 401; 1910, 411; 1909, 37; 1908, 364. Cette année, quoique la navigation se soit ouverte assez en retard sur l'année dernière, tout indique que le mouvement maritime dépassera encore celui de l'année dernière. L'activité la plus grande a régné depuis l'arrivée du premier océanique. Le déplacement total des océaniques, l'an dernier, fut de 1,984,233 tonnes, et en 1916 il fut de 1,965,161 tonnes.

Les importations et les exportations ont aussi dépassé tout ce qui s'était vu précédemment. La valeur des marchandises exportées a été de \$534,876,677, et celle des marchandises importées a été de \$214,885,029. Cela laisse bien en notre faveur, comme on peut le voir, la différence dans le mouvement commercial. Le total du commerce avec l'étranger se trouve à être d'une valeur de \$749,761,706. L'année précédente, en 1916, la valeur des exportations avait été de \$382,741,463, et celle des importations de \$194,924,348, formant un chiffre total de \$577,665,811 pour le mouvement commercial. Pour 1915, les marchandises exportées représentaient une valeur de \$155,685,953, et les marchandises importées, une valeur de \$115,919,977, soit un total de \$271,605,930.

L'an dernier, les recettes brutes de la commission du port ont été de \$1,850,646.93 pour ce qui est seulement du mouvement du port proprement dit. De diverses autres sources il a été perçu des montants portant le total des recettes à \$2,484,662.74. Les déboursés imputables au revenu ont été de \$1,897,393.44. Dix années plus tôt, en 1907, les recettes brutes n'étaient que de \$498,660. Les améliorations dont jouit actuellement le port ont coûté \$28,000,000.

La navigation océanique, l'an dernier, s'est ouverte plus tôt que cette année. Le premier vaisseau qui est entré dans le port ce printemps est le "Lady Grey", qui est arrivé le 21 avril. Le premier océanique, le "City of Marseille", a amarré à son quai le 7 mai. L'an dernier, le "Percésien" arrivait le 26 avril, et le "Cassandra," le 1er mai. Des 467 océaniques qui sont venus dans notre port, l'an dernier, il y en eut 567 anglais; 1 italien; 3 norvégiens; 58 américains; 1 danois; 1 français; 15 belges et 1 grec.

L'an dernier, il a été construit aux usines Vickers, 12 sous-marins pour les alliés; 17 chalutiers en acier; 26 petits vaisseaux de bois. Un vaisseau océanique de 7,000 tonnes a été construit et mis à flot. En outre, il est entré dans la cale flottante 33 vaisseaux de tonnage plus ou moins fort, pour y subir des réparations.

ACCUMULATION DES VIVRES

La Commission des Vivres du Canada a été mise au courant de l'existence des accumulations de vivres, et elle a cru bon d'intervenir. Un arrêté en Conseil a donc été passé à l'effet de prévenir autant que possible le gaspillage des vivres. D'après cette nouvelle loi basée sur l'arrêté en Conseil, les propriétaires d'entrepôts, de magasins, ou d'autres endroits où l'on a accumulé des vivres, sont prévenus qu'ils doivent mettre sur le marché les produits qu'ils ont en mains et qui menacent de se détériorer. Les citoyens qui ont fait de l'accumulation de vivres dans leurs résidences privées, sont sujets à la même loi. Dans le cas où la Commission des Vivres apprendrait qu'une accumulation de substances alimentaires existerait quelque part, elle donnerait instruction aux intéressés de disposer immédiatement de ces vivres. Si l'on ne se rend pas immédiatement à cet ordre la Commission aura le droit de saisir les substances alimentaires et de les vendre.

Toutes les personnes trouvées coupables de gaspillage des vivres, pour une raison ou pour une autre, est passible d'une amende variant de \$100.00 à \$1,000.00 ou à un emprisonnement variant de un à trois ans.

LES MINOTERIES CANADIENNES

Le ministère du travail vient de publier un rapport sur les opérations des minoteries canadiennes, et qui nous donne un aperçu des profits qu'elles ont réalisés.

Fait à la demande de M. Crothers, le rapport est basé sur des enquêtes qui couvrent la période des années 1913 à 1917, et conséquemment pour fins de comparaison, il s'applique à une année de l'avant-guerre. Il indique qu'en 1917, par comparaison avec 1913, les grandes compagnies de minoteries ont accru leurs profits nets, même défalcation étant faite de la taxe de guerre. Il indique en sus que la limitation des profits à 25 sous par baril de farine ne donne pas le résultat recherché, parce que "grâce à l'augmentation de la production même lorsque le profit par baril de farine est limité, disons à 15 sous, de gros dividendes peuvent encore être payés et de l'argent mis au fonds de réserve.

Il est clair, conclut le rapport, que le seul moyen d'atteindre les profits des compagnies de meuniers, c'est l'accroissement de la taxe sur les profits nets réalisés pour tout l'argent placé.

Les compagnies ont disposé de diverses façons de leur accroissement de profits. Quelques-uns comme "Maple Leaf Milling Coy", ont payé des dividendes pour leurs actions ordinaires. D'autres, comme la "Ogilvie Flour Mills Coy" ont accru des dividendes déjà substantiels. Les dividendes réguliers pour les actions ordinaires de cette compagnie, jusqu'en 1916, ont été de 8%. En 1916, ils se sont élevés à 12% et en 1917, à 25%.

La "St. Lawrence Mills Coy" qui enregistrait un déficit de \$72,000 en 1913, touchait un excédent de bénéfices de \$138,000 en 1917. L'excédent des bénéfices de la compagnie Robin Hood étaient de \$237,000 en 1913; il a atteint le chiffre de \$317,000 en 1917.

L'excédent des bénéfices de la Cie Ogilvie en 1913 était d'approximativement \$473,000. En 1917 il s'est élevé à \$2,690,000 en sus de l'immense réserve de \$880,000 pour la taxe de guerre en 1916 et de \$750,000 pour la taxe de guerre en 1917.

L'excédent des profits a beaucoup augmenté. En 1913 l'excédent des profits de la Maple Leaf Milling Coy était de \$250,000. En 1917 il était d'au-delà de \$1,760,000.

L'excédent des profits de la Western Canada Flour Mills était approximativement de \$445,000 en 1913. En 1917 il était de \$840,000. Ce dernier excédent est en plus d'un fonds d'amortissement.

L'excédent des bénéfices de la Lake of the Woods Milling Coy a matériellement augmenté. En 1913 cet excédent se chiffrait à \$853,000, en 1917 il était de \$831,000, plus \$392,000 au crédit de l'excédent de profits de la Keewatin Flour Mills Coy que possède en entier la Lake of the Woods Coy. Ces chiffres sont en plus du rachat des débentures de la Keewatin au montant de \$350,000 en 1916, et le rachat des débentures de la Lake of the Woods Coy au montant de \$200,000 en 1917, et le rachat de prêts au montant de \$250,000. Des dividendes de 8% sur les actions ordinaires furent payés à part des dividendes réguliers de 7% sur les actions préférentielles.

Le rapport dit plus loin qu'au cours de 1916 et 1917 de substantielles réserves de taxes de guerre ont été mises de côté par les compagnies faisant de gros profits. On a aussi établi une réserve pour dépenses diverses.

Des montants considérables ont été mis de côté en 1917 pour la dépréciation de matériel quoique, dit le rapport, une augmentation de production en 1916 et 1917 entraîne de plus grandes réserves pour la dépréciation.

Le rapport décrit ainsi les sources d'augmentation des profits: (A) Augmentation des ventes, (B) Augmentation du profit par baril. (C) Plus grands revenus provenant d'affaires dans la farine en 1915, 1916 et 1917.

L'augmentation des recettes totales provenant des ventes annuellement est très frappante, dit plus loin le rapport; dans presque tous les cas, elle a doublé et quelquefois triplé.

Considérable aussi est l'augmentation de la vente de barils et le prix a presque doublé depuis 1914. Le profit fait sur chaque baril par les différentes meuneries entre 1914 et 1917 a aussi augmenté."

Voici les profits nets réalisés sur chaque baril: Ogilvie Flour Mills 15c; Lake of the Woods, 13c; St. Lawrence Flour Mills, 16c; Western Canada Mills, 16c; Robin Hood Milling Coy, 22c.

Le rapport déclare qu'en 1915 les profits par baril furent comme suit: Ogilvie Flour Mills, 20c; Lake of the Woods, 20c; St. Lawrence Flour Mills, 19c; Maple Leaf Milling Coy, 30c; Robin Hood Milling Coy, une perte d'une cent.

AUGMENTATION DE LA CONSOMMATION DES CIGARETTES

L'usage des cigarettes au Canada continue à augmenter dans des proportions considérables. Durant la dernière année fiscale des droits d'accise ont été imposés sur 1,666,709,973 livres de cigarettes comparés à 1,307,206,750 livres pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1917. Durant l'année fiscale écoulée, 21,087,821 livres de tabac ont été frappées de droits d'accise comparés à 20,735,080 livres pour l'année précédente. Des droits d'accise ont été imposés sur 254,445,945 livres de cigares comparé à 239,752,252. L'augmentation dans l'usage des cigarettes s'explique par l'envoi de cigarettes aux soldats canadiens outre-mer.

DIX MAXIMES PRECIEUSES

1. Honorez le CHEF. Il faut une tête dirigeante dans toute entreprise.
2. Ayez confiance en vous-même, et appliquez-vous à développer vos capacités.
3. Rendez votre travail agréable. Qu'un rayon de soleil l'anime et l'embrase.
4. Commencez votre journée par le travail le plus difficile. Le travail fictif facile constitue un plaisir.
5. Ne craignez pas la critique, critiquez-vous vous-même souvent.
6. Soyez heureux et réjouissez-vous des succès des autres, étudiez leurs méthodes.
7. Ne vous laissez pas égarer par des antipathies. L'acide ruine le plus beau tissu.
8. Soyez enthousiaste, l'enthousiasme est contagieux.
9. Ne soyez pas sous l'impression que le succès signifie simplement de gagner de l'argent.
10. Soyez juste et accomplissez au moins une bonne action chaque jour de l'année.

NOUVEAU REGLEMENT CONCERNANT LE RETOUR DE LA FARINE EN SURPLUS

ATTENDU que d'exiger des fermiers présentement de retourner tout surplus de farine, tel que requis par l'ordre numéro 31 de la Commission des vivres du Canada pourrait occasionner une perte de temps et nuire à la production—

Que dans l'exercice des pouvoirs qui lui ont été conférés par les décrets de Son Excellence le Gouverneur général en conseil, en date du 12 mars 1918 (C.P. 596 et 597), et de tous les autres pouvoirs qui lui ont été accordés pour la même fin, la Commission des vivres du Canada décrète par les présentes ce qui suit:—

La section I de l'ordre numéro 31 de la Commission des vivres du Canada, en date du 25 avril 1918, est amendée en ajoutant les sous-sections suivantes:

- (c) Tout cultivateur de bonne foi aura la permission de garder, sujet aux ordres de la Commission des vivres du Canada, le montant de farine, faite en tout ou en partie de blé, qu'il peut avoir en sa possession en sus de la quantité prescrite par le susdit ordre, si, le ou avant le 15 juin 1918, il fait rapport au meunier qui a fabriqué cette farine ou au marchand qui l'a vendue, la quantité de surplus qu'il a ainsi en mains. Il sera du devoir de ce meunier ou de ce marchand de faire rapport de toutes les quantités ainsi détenues à la Commission des vivres du Canada sur les formules fournies et au temps qu'il lui sera ordonné de le faire.
- (d) Toute personne détenant ou ayant en sa possession pas plus de 25 livres de farine faite en tout ou en partie de blé, ou qui détient ou a en sa possession à la date ci-haut mentionnée une partie seulement du contenant original dans laquelle la farine a été achetée, bien que ce montant excède 25 livres, aura la permission de la garder.

LICENCE POUR SALEUR

1. Aucune personne ne devra entreprendre l'abatage du bétail ou la fabrication des produits en provenant, sans au préalable avoir obtenu une licence de la Commission des vivres appelée "Licence pour saleur", sauf et excepté les personnes abattant du bétail exclusivement pour la vente dans leurs propres étaux de détail, et qui ont obtenu une licence de boucher en détail en vertu de l'Ordre no 22 de la Commission des vivres.

2. Tous les règlements maintenant édictés ou à être édictés par la suite par arrêtés en Conseil, ou par ordres de la Commission des vivres concernant la fabrication, l'achat ou la vente de tout aliment ou produits alimentaires, devront être applicables à, et être observés par toute personne qui fabrique ou négocie tout aliment ou produits alimentaires couverts par un de ces règlements.

3. Nul porteur de licence ne détruira de nourriture ou de produits alimentaires propres à la consommation des hommes, et ne permettra sciemment et volontairement le gaspillage ou la détérioration qu'il pourra empêcher dans l'emmagasinage ou la vente de toute nourriture ou de tous produits alimentaires.

4. Aucun porteur de licence ne devra ni directement ou indirectement, sciemment acheter toute nourriture ou tous produits alimentaires de ou pour toute personne requise de se pourvoir d'une licence de la Commission des vivres du Canada et qui n'a pas obtenu une telle licence, ni lui vendra tous tels produits.

5. Tout porteur de licence devra placer sur tous entêtes de lettres, contrats, commandes, listes de prix, acceptations de commandes, factures, listes de prix, cotes émises et annonces, les mots "Numéro de la licence de la Commission des vivres du Canada" suivis du numéro de cette licence, et devra montrer le nom de la licence en vertu de laquelle il exploite son commerce.

(6) Les porteurs de licence peuvent être requis de faire rapport mensuellement, et aussi souvent, en tel temps, et sur telle formule que pourra désigner par écrit la Commission des vivres du Canada, déclarant le stock en magasin, ou en cours de route sur commande du porteur de licence, et tous autres renseignements qui pourront être requis de temps en temps par la Commission des vivres du Canada.

7. Tout porteur de licence devra garder tous livres, factures, pièces justificatives et autres documents et inscriptions qui pourront permettre à la Commission des vivres du Canada, ou toute personne par elle autorisée, de vérifier tous rapports ou déclarations que le dit porteur de licence est requis de faire à la Commission des vivres du Canada.

8. Tout porteur de licence devra afficher dans sa place d'affaire la licence de la Commission des vivres du Canada, en vertu de cet Ordre, en un lieu apparent pour l'attention du public.

9. Les honoraires suivants seront payables pour les licences en vertu de cet ordre:—

Lorsque la valeur des marchandises vendues n'excède pas \$100,000.00 par année \$10.00
et \$5 pour chaque montant additionnel de \$50,000, ou fraction de ce montant.

10. Toutes les demandes pour licences devront être faites suivant la formule ci-jointe.

11. Toutes licences devront prendre fin le trente-unième jour de décembre de chaque année.

12. Tout porteur de licence devra donner avis par écrit à la Commission des vivres du Canada de tout changement d'adresse, ou de tout changement dans l'administration ou le contrôle, ou de tout changement dans le caractère des affaires transigées, au cours des dix jours qui suivront le ou les dits changements.

L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS

La mise en nomination des candidats aux postes d'officiers de l'Association des Manufacturiers Canadiens (succursale montréalaise), a eu lieu cette semaine, et il n'y a eu que des élections par acclamation.

Les officiers, pour 1918-19, sont:

MM. C.-Howard Smith, président; M. T.-P. Howard, 1er vice-président; lieutenant-colonel W.-J. Sadler, deuxième vice-président; G.-F. Benson, A.-H. Brittain, B.-W. Coghlan, N.-R. Feltes, A. Harries, Michel Hirsch, A.-D. Huff, W. Jamieson, R.-H. McMaster, H.-E. Moles, S.-J.-B. Rolland, Eugène Tarte, John Lowe, et F.-W. Stewart.

Représenteront la succursale locale au conseil exécutif de l'Association: MM. William Rutherford, George-A. Slater, J.-R. Colbrow, W.-A. Desbarats, S.-W. Ewing, D.-J. Fraser, D.-E. Frosst, L. Grant, G.-W. Sadler, J.-H. Sherrard, R.-E. Jamieson et F. van Bruysell.

La convention annuelle de l'Association sera tenue, cette année, à Montréal, les 12 et 13 juin prochains.

LE COMMERCE EXTERIEUR DU ROYAUME-UNI

Le rapport mensuel publié par le Board of Trade, indique que durant le mois d'avril, la Grande-Bretagne a exporté 392,368,000 verges de cotonnades, comparativement à 347,440,000 verges durant la période correspondante de 1917.

Le montant total des importations des diverses sortes de marchandises fait voir une augmentation de £35,300,000 et celui des exportations une plus-value de £4,272,000.

LE COMMERCE EXTERIEUR DES ETATS-UNIS

Les statistiques publiées par le Département du Commerce démontrent que, durant le mois d'avril, les exportations américaines ont atteint le chiffre de \$500,000,000, comparativement à \$530,000,000, durant le mois correspondant de 1917.

Les importations ont été pour avril, de \$279,000,000, contre 254,000,000 durant la période correspondante de l'année précédente.

Pour les dix mois finissant le 30 avril dernier, les exportations se sont totalisées à \$4,894,000,000, contre \$5,167,000,000 les dix mois correspondants de 1917. Les importations ont augmenté de \$230,000,000 comparativement à la période correspondante de l'année précédente.

Depuis la déclaration de la guerre, la balance du commerce est montée en faveur des Etats-Unis au chiffre énorme de \$9,386,004,669.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ DU GRAIN

Les cotations du marché local du grain s'établissent comme suit:

Avoine de l'ouest canadien,	
No. 2093½
Avoine de l'ouest canadien,	
No. 3090
Avoine d'alimentation No.	
1087
Avoine d'alimentation No.	
2084
Avoine blanche d'Ontario,	
No. 3085
Orge d'alimentation du Ma-	
nitoba119
le boisseau ex-magasin.	

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$10.95 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.05.

La demande pour farine de blé d'hiver était calme et les prix fermes de \$11.40 à \$11.50 le baril, en sacs, ex-magasin. Il s'est fait de bonnes affaires en farine de blé d'Inde, à \$13.00, le baril, en sacs.

LES SAINDOUX

Les cotations des saindoux purs ont été de 32c à 33c la livre, en seaux en bois de 20 livres et de 30c en tierces, tandis que les saindoux composés se sont vendus de 28c à 28½c la livre.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre.	0.32	0.33
Beurre supérieur		
de crèmerie	0.43	0.43½
Beurre fin de crè-		
merie	0.42	0.42½
Beurre supérieur de		
ferme	0.38	0.38½
Beurre fin de fer-		
me	0.36½	0.37

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:

Fromage No. 1	0.23
Fromage No. 2	0.22½
Fromage No. 3	0.22

LES OEUFS

Nous cotons les prix de gros suivants:

Oeufs stock de choix44c
Oeufs stock No. 142c
Oeufs stock no 238c

LES PRODUITS D'ÉRABLE

La demande a été calme pour les produits d'érable, et le volume d'affaires a été restreint quoique le ton du marché soit ferme. Des ventes se sont faites en sirop d'érable, en barils de 15 à 20 gallons, à \$1.80 le gallon; en boîtes de cinq gallons, à \$1.85 le gallon; en boîtes d'un gallon, de \$2.00 à \$2.10 le gallon, et en boîtes de 8½ livres, à \$1.50.

Les affaires ont été calmes également en sucre d'érable et les prix du gros ont été de 21c à 22c la livre.

LES POMMES DE TERRE

La demande est bonne pour les pommes de terre. Nous cotons: Lots de chars des Montagnes Vertes, \$1.55 à \$1.60, le sac de 90 livres, en vrac; pommes de terre rouges, de \$1.45 à \$1.50, sacs compris; McIntyres, de \$1.35 à \$1.40, ex-voie, tandis que dans le gros, les Montagnes Vertes se sont vendues à \$1.80, les rouges à \$1.70 et les McIntyres à \$1.60, le sac de 90 livres, ex-magasin.

LES GELEES EN HAUSSE — L'HUILE D'OLIVES ÉGALEMENT

Une hausse de 20 cents par caisse s'est manifestée sur les prix d'une marque de gelées, le prix précédent de \$1.00 la douzaine étant monté à \$1.20. Les huiles d'olives importées sont très rares et conséquemment, les prix ont subi une hausse générale de 10 pour 100.

LES CAFES SONT EN HAUSSE

La récente taxe qui vient d'être imposée aux cafés a provoqué une hausse.

Nous cotons actuellement:—

Café rôti:	
Bogotas, la livre.	0.28½ 0.32
Jamaïque, la livre	0.24 0.28
Java, la livre	0.38 0.41
Maracaibo, la livre.	0.27½ 0.30

Mexicain, la livre	0.24	0.28
Mocha, la livre	0.33	0.37
Rio, la livre	0.22	0.26
Santos Bourbon, la		
livre	0.27	0.30
Santos, la livre	0.26	0.29

Cacao

Cacao, en vrac (pur)	0.30	0.35
Cacao, en vrac, (doux)	0.25

LES THES

Nous cotons les prix suivants:

Ceylan et Indes:

Pekoe, Souchong, la livre, . .	0.47	
à 0.49.		

Pekoes, la livre	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55

Java:

Pekoes	0.41	0.43
Broken Orange Pekoes	0.43	
à \$45.		

Orange Pekoes	0.46	0.49
-------------------------	------	------

LES MELASSES

Des mélasses sont arrivées en assez grosses quantités du Sud, ce qui indique une meilleure condition du transport.

Nous cotons:

	Prix pour	
	de	
	de	
	Montréal	
Mélasses de la		
Barbades		
Puncheons	0.97	1.00
Barils	1.00	1.03
½ barils	1.02	1.05
Pour territoires en dehors les		
prix sont environ de 3c en dessous.		

LES FEVES — LES POIS

Nous cotons:

Fèves canadiennes triées		
à la main, le boisseau.	9.00	9.50
Fèves d'Ontario, nouvel-		
le récolte, 3 à 4 lbs.	8.50	9.00
Fèves canadiennes, 4 à 5		
livres pickers	7.75	8.00
Yellow Eyes, la livre	9.00	9.50
Pois blancs, à soupe, le		
boisseau	4.50	5.00
Pois. split, nouvelle ré-		
colte, sacs de 98 lbs.	10.00	10.50
Orge (pot) le sac de 98		
livres.		6.50

LES SUCRES

Les prix sont comme suit:

	Les 100 livres
Atlantic Sugar Company,	
extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Refinery, ex-	
tra granulé	8.80

St. Lawrence Sugar Refine- ry	8.80
Canada Sugar Refinery	8.65
Dominion Sugar Co., Ltd., crystal granulé	8.80

LE MARCHE A PROVISION

Il y a eu baisse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars à \$20.50 à \$20.75 les 100 livres pesées hors chars. Il y a eu par contre un plus fort sentiment pour porc apprête et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros à \$30.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 li- vres	0.38
Jambons, 12 à 15 li- vres	0.35 0.36
Jambons poids lourds	0.33 0.34
Bacon pour Break- fast	0.41 0.42
Bacon de choix Wind- sor	0.44 0.45
Bacon Windsor dé- sossé	0.46

LE MARCHE AUX BESTIAUX

Les offres au marché de l'est ont été importantes durant cette semaine, et ont eu pour résultat une activité exceptionnelle.

Le ton du marché a été ferme et les prix ont tant soit peu monté, spécialement en ce qui concerne les pores de choix.

Les cotations ont été par 100 livres comme suit:

Bouvillons, de \$9.50 à \$13, sui- vant les qualités.	
Vaches, de \$8 à \$9.50 .	
Taureaux, de \$8 à \$10.50.	
Viandes en conserves, de \$5.50 à \$8.	
Veaux, de \$8 à \$13.	

**LE SON — LA MOULEE —
L'AVOINE ROULEE**

Le son se vend \$35.00 et les "shorts" à \$40.00 la tonne, sacs compris.

La moulée pure se vend à \$72.00 la tonne, sacs compris.

La demande pour avoine roulée est limitée. Les qualités courantes se vendent à \$5.15 le sac de 90 livres en jute.

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend, No 2, à \$15.50, No. 3, à \$13.50, et mélangée de trèfle, de \$6.00 à \$9.00 la tonne ex-voie.

FRUITS ET LEGUMES

Il y a une très bonne demande pour les légumes. Dans beaucoup de cas l'avance de la saison a provoqué une tendance à des prix plus bas. Les pommes de terre sont moins chères. L'arrivée de plusieurs chars de tomates de La Floride a entraîné des prix plus bas. Le nouveau chou de la Floride est moins cher, à \$3.75 la crate. Le céleri de Floride a été réduit de 25c à 50c par crate. Les concombres sont à des prix plus avantageux et le surplus d'oignons a provoqué une tendance à la baisse, les sacs de 70 livres se vendant à \$1.00. Les prix des fruits sont élevés en général. Les nouvelles fraises sont abondantes et se vendent à 19c la boîte d'une chopine.

Nous cotons:—

Bananes, (grosses, fan- cy) le bunch	4.00	4.50
Oranges, Valence	5.00	5.75
Oranges, Californie.		
Navels	9.00	10.00
Oranges, Séville, amè- res	5.50	
Grape fruit de Cuba	4.00	4.50
Grape fruit de Califor- nie	5.00	6.00
Grape fruit de Flori- de	5.00	6.00
Citrons nouveaux de Messine, selon gros- seur	5.50	8.50
Citrons de Californie, sans pépins	5.00	
Ananas de Cuba, (grate)	5.00	
Raisins, Malaga, moy- ens	10.00	
Fraises Louisiane	0.19	0.22
Pommes		
Fameuses	7.00	8.50
Baldwins	4.00	4.50
Russets	4.50	5.00
Pommes en boîtes	2.75	
Poires, petits lots seu- lement	0.30	0.60
Choux, Montréal, par baril	1.75	
Choux, Montréal, la douzaine	1.00	1.50
Choufleur Californie, (crate 2 doz.)	4.50	5.00

Céleri canadien, la douzaine	0.50	1.00
Concombres, Boston, la douzaine	2.00	2.50
Endives canadiennes	0.25	
Oignons rouges, sacs de 100 livres	2.50	
Oignons rouges, sacs de 70 livres	1.00	

Charbon

ANTHRACITE ET BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie
d'eau à tous endroits de la
province de Québec.

**George Hall Coal Co.
of Canada, Limited**

26 rue St-Pierre, Montréal



UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

ayant juridiction criminelle dans
et pour le district de Montréal, se
tiendra au Palais de Justice, en
la cité de Montréal,

SAMEDI, PREMIER JUIN
prochain, à DIX HEURES du ma-
tin.

En conséquence, je donne avis
public à tous ceux qui auront à
poursuivre aucune personne main-
tenant détenue dans la prison
commune de ce district, et à tou-
tes les autres personnes qu'elles y
soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les
juges de paix, coroners, et offi-
ciers de la paix, pour le district
susdit, qu'ils aient à s'y trouver
avec tous les records.

Le shérif,

L.-J. LEMIEUX,

Bureau du shérif,
Montréal, 11 mai 1918.

Leur mérite a conquis le commerce d'un Océan à l'autre.

**Marchandises Meilleures! Affaires Meilleures!
Profits plus Rapides!**

Les accessoires électriques jouent un grand rôle, en ces jours de conservation. Ils économisent du charbon; épargnent de la nourriture, économisent du temps et du travail.

La demande pour accessoires électriques a fait un grand pas principalement en ce qui concerne les accessoires MEILLEURS--parce que nous sommes en des jours d'économie et d'achats judicieux.

C'est pourquoi la ligne PREMIER s'est vu bénéficier d'une distribution rapide. Les marchands qui ont connu les hommes propriétaires de cette ligne ont été intéressés. Ils se sont rendus compte que c'était une organisation progressive. Ils ont été certains des hautes qualités--mérite des produits, publicité habile, traitement loyal.

Ensuite, ils ont vu les produits. Ils en fu-

rent enthousiastes--dessins plus attrayants; travail soigné; fini splendide, tout ce qui rend les ventes faciles.

A présent, ils sont devenus des marchands d'articles PREMIER d'un océan à l'autre. Ils font des profits rapides.

Peut-être votre territoire n'est-il pas encore distribué. Ecrivez-nous pour informations complètes, catalogues illustrés, prix. Découpez cette annonce et écrivez-nous à présent.

SUPERIOR ELECTRICS, LIMITED
PEMBROKE (Ont.)

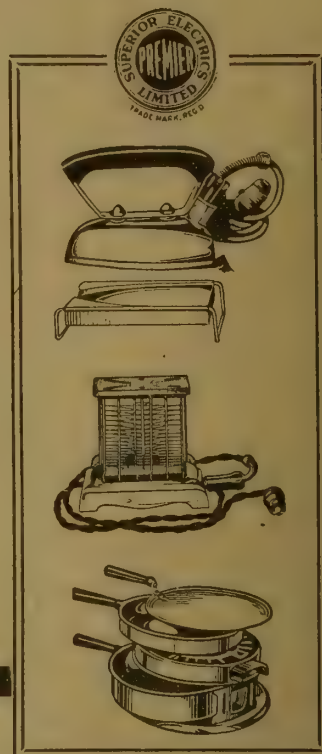
Brown-Fraser Co., Ltd.
Vancouver, C.A.
Distributeurs pour la
Colombie-Anglaise

*Merchants Hardware
Specialties Ltd.*
Calgary, Alta.
Distributeurs pour
l'Alberta

PREMIER

Accessoires
Electriques

"Tout ce que ce nom implique"



Broquettes pour Tout le Monde

Ajusteurs d'auto
Ajusteurs de voitures
Manufacturiers de
paniers

Poseurs de tapis
Manufacturiers de
chaussures
Ebénistes

Têtes qui ne se détacheront pas du corps du clou
et pointes qui justifieront toutes exigences.

The Steel Company of Canada,
MONTREAL LIMITED HAMILTON

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

CHANGEMENTS DIVERS

Une hausse considérable est à noter sur les "drugget pins". Les $\frac{1}{2}$ pouce qui se vendaient autrefois 80 cents la grosse, sont maintenant à 95c; les $\frac{5}{8}$ pouce, qui étaient à 90c, sont à présent à \$1.40 et les $\frac{3}{4}$ pouce, sont aujourd'hui, à \$1.75 au lieu de \$1.20 la grosse.

Les malaxeurs à pains ont subi une hausse. Le No 4 est maintenant à \$38.00 au lieu de \$32.50 et le No 8 qui se vendait à \$37.50 est à présent, à \$43.50 la douzaine. Les outils Anvil sont en hausse à 45c la livre, le prix précédant étant de 35c. Les râpes Heller sont plus fermes, la hausse étant représentée par un changement d'escompte de 62 $\frac{1}{2}$ à 60 pour 100.

Les balances régulières ont marqué une hausse n'étant plus sujettes qu'à un escompte de 20 pour 100 au lieu de 25 pour 100.

Les clous à toiture Simplex ont aussi vu leurs prix augmenter; l'ancienne cotation était de \$17 le keg et les nouvelles listes de prix portent cette cotation à \$20.00 le keg.

Il y a eu une avance de 10% sur les prix des mors de Clark.

La même hausse s'applique aux couperets d'aliments faits par la P. S. & W. Co.

Des hausses ont été notées sur les boîtes à outils d'automobile.

Elles sont évaluées à une moyenne de 20 à 30 pour 100.

Les leviers à manche Perfect ont haussé de 15 pour 100 sur les anciennes listes de \$1.32 par lots de 24; \$1.44 par lots de 6 et \$1.53 par unité.

Parmi les accessoires d'auto qui ont été en hausse, cette semaine, il faut noter les ornements de radiateurs, comprenant la Croix du Docteur, les roues et ailes, le Rotary Club, etc. Par lots de 24, les anciens prix étaient de \$1.15 chaque et les nouveaux sont de \$1.44. Les lots de 6 se vendaient à \$1.25 chaque, et se vendent à présent à \$1.57, tandis que le précédent prix au commerce de \$1.33 est avancé à présent à \$1.67.

Les planches à instruments Johnston pour sedans et couplets, sont marquées plus haut. Le précédent prix au commerce, de \$1.50 a été élevé à \$2.00 l'unité. Les escomptes habituels s'y appliquent.

Certains "flashlights" de Eveready sont en hausse; le no 6901, avec un prix précédent de 87c est à présent à 97c. Le même changement s'applique aux numéros 6903 et 6904.

LE FER-BLANC EN HAUSSE

La rapide hausse du fer-blanc sur le marché de Londres a eu son effet ici. On ne peut obtenir de cotations du marché de New-

York et les marchands d'ici ont monté leurs cotations à \$1.25 la livre.

LES MASTICS

Les prix du mastic demeurent fermes. De bonnes affaires sont notées dans cette branche. Nous cotons:

Mastic Standard	Les 100 livres	5	1	moins
		tonnes	tonne	dre
En vrac en baril	\$4.00	\$4.15	\$4.35	
" $\frac{1}{2}$ baril	\$4.15	\$4.30	\$4.50	
" 100 liv.	\$4.85	\$5.00	\$5.20	
" 25 liv.	\$4.85	\$5.00	\$5.20	
" 12 $\frac{1}{2}$ liv.	\$5.10	\$5.25	\$5.45	
Boîtes 3 et 5 liv.	\$6.85	\$7.00	\$7.20	
Boîtes 1 et 2 liv.	\$7.35	\$7.50	\$7.70	
Mastic à l'huile de lin pur,	\$2.00			
les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.				

Mastic Glazier—\$1.60 les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.

Conditions: 2% 15 jours, net à 60 jours.

LA THEREBENTHINE

Les prix qui sont en vigueur sont les suivants:

Le gallon Impérial
1 à 4 barils 0.70

LES PRODUITS DE PLOMB

Une des caractéristiques du marché de ferronnerie de cette semaine est une nouvelle augmentation de la soudure. Cette augmentation est due à la situation difficile du fer-blanc.

Nous cotons:
Tuyaux de plomb, la livre . .0.14
Tuyaux de dégagement, la
livre 0.15

Remington
UMC

C'est la ligne complète

Si vous achetez les Remington U M C vous avez une ligne complète — qui est d'un grand avantage pour la tenue d'un magasin. Carabines et cartouches métalliques de tout calibre. Fusils de chasse et cartouches chargées de plomb en grande variété. Tout ce qu'il y a de meilleur.

Assortiments chez tous les fournisseurs.

REMINGTON UMC of CANADA
LIMITD

WINDSOR (Ontario)



Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable

MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Trapes et coudes en plomb,
la livre net liste
Lead wool, la livre0.12
Plomb en feuilles, 3 à 3½
livres, au pied carré, la
livre0.11½
Plomb en feuilles, 4 à 8 li-
vres, au pied carré, la li-
vre0.11
Feuilles coupées, ¾c la livre, en
plus, et feuilles coupées en mesu-
res spéciales, 1c la livre en plus.
Soudure garantie0.68
Soudure stricte, la livre . . .0.57
Soudure commerciale, la li-
vre0.53
Soudure wiping, la livre . . .0.53
Soudure, en tige, (calibre 8)
40-600.58½
45-550.63¾
Zinc en feuilles, casks 0.26 0.30
Zinc en lots brisés... 0.28 0.32

CLOUS ET BROCHE

Les clous de broche sont fermes
à \$5.35; les clous taillés à \$5.60 et
la broche en acier mou se main-
tient encore au prix de base de \$6.-
25.

L'HUILE DE LIN EN BAISSÉ

Le marché de l'huile de lin a
marqué une faiblesse qui s'est tra-
duite par une baisse nouvelle,
portant les prix aux niveaux
suivants:

Huile de lin Le gallon Impérial
Brute Bouillie
1 à 4 barils:—
\$1.82-\$1.86 \$1.84½-\$1.88½

LA GAZOLINE — LE PE- TROLE

La gazoline se vend à 34c le gal-
lon; le pétrole Royalite à 19c, la
Palacine et l'Electroline, à 22c le
gallon.

Examinez Votre Maison



De quoi a-t-elle besoin en fait de peinture?

Si, d'une part, la peinture est destinée à rendre plus agréables à l'oeil les différentes surfaces, par le choix d'une combinaison de couleurs en harmonie avec vos idées en matière de décoration artistique, d'autre part sa fonction essentielle et vitale est de protéger cette surface contre la détérioration et la ruine.

Les peintures de Ramsay combinent au plus haut degré l'apparence, la résistance à l'usure et la protection. Elles donnent à votre maison la plus belle apparence pendant la plus longue période d'années au plus bas prix.

Vous trouverez à proximité de chez vous un marchand qui tient les Peintures de Ramsay. Demandez-lui une de nos brochures ou écrivez-nous: nous nous ferons un plaisir de vous offrir nos suggestions.

A. RAMSAY & SON COMPANY
FABRICANTS DE PEINTURES ET VERNIS DEPUIS 1842
Toronto MONTREAL Vancouver

RAMSAY'S
THE RIGHT PAINT TO PAINT RIGHT

"L'annonce ci-dessus est une reproduction exacte d'une des annonces de la fa-
meuse ligne des Peintures Ramsay, apparaissant dans vos journaux locaux quoti-
diens et hebdomadaires. Si vous n'êtes pas encore agent de Ramsay, écrivez-nous
pour proposition attrayante de ventes. Il y a du profit à faire, dans la peinture."

ACIER

Barres--Feuilles--Poutres
Conduites--Coudes--Etc.

Vente au Commerce de Gros Seulement

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2
et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler
et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Ta-
pissier et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et
Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et
"Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau
et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliet-
te, Qué.

LA CONSTRUCTION

Maison, \$30,000, Montréal, rue Notre-Dame Est. Propriétaire et entrepreneur général: P. Lyall & Sons, Constr. Co., Ltd., 701 Bâtisse Transportation. 1 étage, 54 x 68. Fondation en ciment, construction en briques.

Changements à résidence, \$5,000.00, Montréal, 232 rue Stanley. Propriétaires et entrepreneurs généraux: Duquette et Patenaude, 339 Boulevard Saint-Joseph. Les propriétaires feront le travail à la journée. Ils auront besoin de matériaux prochainement et donneront contrat pour l'électricité.

Deux résidences, \$8,400, Montréal-Ouest, avenue Beaconsfield. Propriétaire et entrepreneur général: Michael Lombardi, 345 avenue Westminster. 2 étages, 34 x 34. Construction en pierre et briques. Le propriétaire donnera contrat pour la toiture, l'électricité, la plomberie et le chauffage.

Soumissions ouvertes: Bâtisse à charbon provenant de N.-E., N.B., et Québec. Propriétaire: Département des chemins de fer et canaux. Secrétaire: J. W. Pugsley, Ottawa. Soumissions reçues jusqu'au 6 juin, pour bâtiments aux points suivants: Sydney, Stellerton et Springfield Junction, N. E.; Saint-Jean, Campbellton et Chipman, N.B.; Estcourt, Armagh et Monk (Qué.). Plans et spécifications aux bureaux suivants: Ingénieur en chef, département des chemins de fer et canaux, Ottawa, Ont.; Ingénieur en chef, chemins de fer du gouvernement cana-

dien, à Moncton, N.B.; Ingénieurs résidents: Moncton, N.B., Edmunston, N. B.; New-Glasgow, N.E. et Agent Terminal, Montréal, (Qué.).

Agrandissement d'usine, Hull. Propriétaires: Smart, Woods, Ltd., avenue Laurier, Hull. Architecte: Jos. Mather, 110 rue Wellington, Ottawa; Briques: John Sutherland, 216 avenue Cooper. Matériel non encore acheté. Travaux sur base de pourcentage.

Deux résidences, \$10,000, Outremont, avenue Outremont. Propriétaire: Lucien Savaria, 928 rue Saint-Valier, Montréal. Travaux à commencer de suite.

Résidence, \$4,000, Montréal, rue Sherbrooke Est. Propriétaire: Ferdinand Pepin, 660 avenue Delorimier. Entrepreneur général: G. Dugal, rue Dorion. L'entrepreneur achète les matériaux.

Travaux à la journée.

Banque, \$24,900, Québec, (rue de La Malbaie). Propriétaire: La Banque Nationale, rue Saint-Pierre. Architecte: Wilfrid Lacoste, 58 Côte du Palais. Entrepreneur général: Jos. Blair, Lévis, Qué. L'entrepreneur fait tous les travaux.

Résidence, \$5,000, Montréal, Qué., 267 rue Panet. Propriétaire: S. Mathieu, 278 rue Panet. Entrepreneur général: M. Massé, rue Saint-Denis.

Pertes par le feu, 2 résidences, Deschênes, (Qué.). Propriétaires: R. Kossuse; E. Trottier. Pertes, environ \$3,000.

Ecole, Saint-Pierre Claver, \$200,000, Montréal, (coin Delorimier et Gilford). Propriétaire: Commission d'école, 87 rue Sainte-Catherine Ouest. Secrétaire trésorier: N. Lafontaine, c/o Commission. Architecte: C. Bernier, 70 rue Saint-Jacques. Entrepreneur général: O. Archambault, 610 Parc Lafontaine, 4 étages, 60 x 175. L'entrepreneur recevra des prix pour briques, sable, ciment, gravier et bois de construction. L'entrepreneur fera les travaux de maçonnerie et donnera contrats pour le reste.

Entrepôt: \$12,000, Montréal, (Saint-Laurent près Bernard). Propriétaires: G. Zudick & Cie, 324 avenue Laval. L'entrepreneur fera les travaux à la journée et recevra des prix sur tous matériaux.

NOUVEAUX PERMIS DE BATIR

Teoly G., 449 Coloniale, \$6,000.

Léger, O., 1371 Marquette, \$300.

Handfield, Dr. J. A., 402 Saint-Denis, \$600.

Pepin, F., 660 Delorimier, \$4,000.

King Paper Box, 864 Lasalle, \$3,000.

Lyall, Wm., 515 Clarke, \$150

Saint-Germain, Geo, 80 Saint-Gabriel, \$12,000.

Tougas, E., coin Fullum et Logan, \$300.

Moldowan, J., 3288 Bickerdike, \$2,000

Paré, S., 2645 Saint-Hubert, \$100.

Clayton, H., 424 Addington, \$300.

Demandez nos Prix et ECHANTILLONS GRATIS

ou voyez notre voyageur. Cela vous économisera de l'argent.

Notre jouet le "**KIDDIE-KAR CHAMPION**" est un article très demandé, et par conséquent de vente facile pour vous. Il vous procure de jolis bénéfices.

Les prix extrêmement avantageux que nous vous faisons sur les **MOULURES** sont forcés de vous intéresser, car vous trouverez difficilement ailleurs des cotations semblables.



Le Kiddie-Kar CHAMPION

Prix régulier \$18.00 la douzaine.

Prix spécial pour populariser le **CHAMPION** \$15.00 la première douzaine.

Se détaille à \$2.50

LA CIE WISINTAINER & FILS. Inc.

Fabricants de Cadres, Moulures et Miroirs

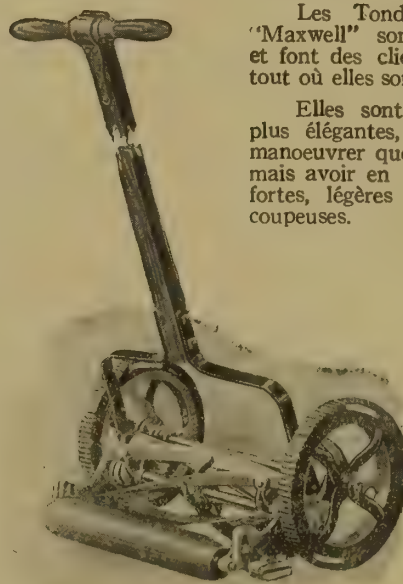
Magasins: 58-60 Boulevard Saint-Laurent (près Craig, Montréal).

Manufacture: 7 rue Clarke.

Donnez vos commandes *maintenant* pour les

TONDEUSES DE
PELOUSE

MAXWELL



Les Tondeuses de Pelouse "Maxwell" sont bien annoncées et font des clients satisfaits partout où elles sont vendues.

Elles sont les tondeuses les plus élégantes, les plus faciles à manoeuvrer que vous puissiez jamais avoir en mains—bien faites, fortes, légères à pousser et jolies coupeuses.

Faites en toutes grandeurs avec roues de 8 à 10 pouces et avec 3 ou 4 lames coupantes. C'est le moment de donner vos commandes pour le commerce de 1918. Les Tondeuses "Maxwell" signifient des profits faciles.

Ecrivez aujourd'hui pour avoir un catalogue.

MAXWELLS LIMITED

ST. MARY'S (ONT.)

(G)

Actes Enregistrés au Bureau d'Artabaska du 20 au 25 mai 1918

Echange—J. Albert Laines et le Département des Terres et Forêts, 24, rang A, et un grand nombre d'autres, Blandford.

Vente—Le même à Montréal, Trading Co., p. n. o. 24, rang A, et autres, Blandford, 45,105, — payées.

Vente—Le même à la même, 23, rang A, Blandford, \$1,050, — payées.

Obligation—Montreal Trading Co. à Lotbinière Lumber Co., 24, rang A, et autres, Blandford, \$143,365.88.

Vente—Paul Grégoire à Louis Potvin, ½ s.-e. 998, Tingwick, \$1,600, — \$1,150 a/c.

Vente—Peter Chapman à Peter E. Chapman, 806 et 807, Tingwick, \$2,000, — dues.

Vente—Théophile Langlois à François Labonville, 461, Tingwick, \$5,500, — \$3,000 a/c.

Vente—Wm. Smaden et al à Pierre Lallier, 295, 296 et p. 297, Tingwick, \$9,000, — \$5,000 a/c.

Vente—Pierre Lallier à Arthur Barril, p. 504, Tingwick, \$1,200, — \$640 a/c.

Obligation—Geo. Proulx à Martial Proulx, 356, 358 et 359, Tingwick, \$700.

Vente—Pierre Lallier à Charles Bédard, p. 504, Tingwick, \$900, — \$550 a/c.

Vente—Charles Bédard à Cléophas A. Cayouette, p. 504, Tingwick, \$450, — \$275 a/c.

Obligation—Hector Dion à Etienne Bernier, p. 921 et 922, Tingwick, \$500.

Vente—Saul Baillargeon à Alphonse Baillargeon, 7d, 9e rang, Stanfold, \$3,000, — \$2,000 a/c.

Vente—Alphonse Labbé à Moïse Doré et ux, p. 409, Sainte-Victoire, \$395, — \$100 a/c.

Vente—Ferd. Jolibois à François Dumouchel, 105, Tingwick, \$2,500, — \$2,000 a/c.

Obligation—Frs. Dumouchel à Elie Coriveau, 106, Tingwick, \$2,000.

Donation—Moïse Couture à Albert Couture, 122 et 122a, Arthabaskaville. Cession—Mme Exilia Provencher à Ernest Provencher, 14d, p. 14f et p. 14a, 11e rang, Stanfold.

Vente—Désiré Turcotte et al à Thomas Labbé, 2 p. 869, Warwick, \$225, — payées et \$150 dues.

Vente—Richard Gélinas à Corp. Scolaire Sainte-Séraphine, p. 922, Warwick, \$25.00 — payées.

Vente—Hubert Saint-Denis à Dol-

phis Hébert, 1096, Warwick, \$1,400, — \$400 a/c.

Obligation—Denis Gélinas à Conrad Daneau, p. 19, 11e rang, Simpson, \$1,000.

Vente—Joseph Girouard à Alphonse Brisson, p. 11a, 11e rang, Stanfold, \$716.67, — \$50 a/c.

Vente—Victor Roux à Alphonse Brisson, p. 11a, p. 11b, et p. 11c, 11e rang, Stanfold, \$4,200, — dues.

Cession—Evangéliste Gouin à Mme Alphonsine Richard, p. 97, Sainte-Victoire.

Vente—Evariste Poirier à Appollinaire Tremblay, ½ s.o., 955 et 2 parties de 869, Warwick, \$3,500, — \$1,500 a/c.

Vente—Les Usines de Victoriaville, Ltée, à Corporation Victoriaville, p. 369-36 et autres, Sainte-Victoire, \$12,000, — payées.

Vente—Mme Caroline Ouellette à Louis Roux, 179 et 180, Saint-Norbert, \$4,000, — \$2,000 a/c.

Obligation—Louis Roux à Geo. Drouin, 179 et 180, Saint-Norbert, \$700.

Obligation—Dionis Pinard à Jos. H. Gagné, p. 218 et p. 221, Horton, — \$200.

Donation—Pierre Hébert à Aimé Gagné, p. o. 172, Bulstrode.

Vente—J. B. Gasse à Alexandre Bellavance, 1048, Warwick, \$4,500, — \$1,300 a/c.

EN LIQUIDATION

Tops, Ltd., Montréal, F. W. Sharp, Montréal, liquidateur.

Nucks Hotel, Ltd., Montréal, E. Biron, Montréal, liquidateur.

Montreal House Construction Co., Ltd., Montréal, Eugène Prévost, liquidateur.

CURATEURS

J. Blain, 18 Guilbault, Montréal, Geo. Duclos, Montréal, curateur.

A. Bélisle, 8 Coursol, Eug. Prévost, Montréal, curateur.

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTIONS—

Park Provision Co., Royal George Grocery, Léonidas Bouthillier, Paul-Emile Charron, filé le 23e jour de mai.

Western Waterproof Clothing, Co., Moses Povolsky, filé le 17e jour de

mai.

J. Spasser, épicier, J. Goldstein, séparé de biens de D. Spasser, filé le 20e jour de mai.

Cie La Progressive d'Immeubles, 74 rue Saint-Jacques, Z. Trudeau et J. P. Tremblay et Ls. Méthat, filé le 23e jour de mai 1918.

Dominion Bottle Co., Dominion Bottle Trading Co., J. Tinistone, A. Werner, filé le 23e jour de mai 1918.

Pickard & Eibel Junk Shop, L. Pickard, Moses Eibel, filé le 21e jour de mai 1918.

Timmis Noble Co., Libraires, Montréal, Judson Reeves Nichols, de Westmount, filé le 22e jour de mai 1918.

Nuck's Hotel Ltd., Montréal, Ed. Biron, N.P., liquidateur, filé le 18e jour de mai 1918.

National Bottle Trading Co., Rachel Goldie Frank, séparée de biens de Solomon Cohen, filé le 23e jour de mai 1918.

Windsor Ladies and Gents Tailoring, David L. Schwartz, filé le 25e jour de mai 1918.

Kings Pants Mfg. Co., David Kaufman, Jacob Kindestein, filé le 23e jour de mai 1918.

NOUVELLES FIRMES

Kings Parits Mfg. Co., Montréal, David Kaufman séparé de biens de Annie Bendesky, depuis le 23e jour de mai 1918.

The Park Provisions, The Royal Geo. Grocery, Léonidas Bouthellier, séparé de biens de Berthe Beauchamp, depuis le 14e jour de mai 1918.

DEMANDE DE SEPARATION DE BIENS

Donalda Cyr v. D. Mathieu, Montréal. L. Côté v. Edna Robitaille Montréal.

REPARATIONS

Goulet, J. J., Mme, 1212 Saint-Valier, \$400.

Jodoin, J. C., 485 Hochelaga, \$500. Montreal Maternity Hospital, coin Saint-Urbain et Prince-Arthur, \$2,000.

Chaput, L., 22 Chateauguay, \$500. Ronioff, R., 2244 Papineau, \$500. Murdoch, James, 159B Montgomery, \$100.

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA,

CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189

SUR LE QUI-VIVE

Les nombreux changements qui se produisent actuellement dans le commerce, tant en raison des prix qu'en raison des réglementations imposées par le contrôleur des vivres, obligent les marchands à se tenir strictement au courant des nouvelles commerciales, et, en pareilles circonstances, leur journal de commerce devient pour eux un précieux conseiller dont ils ne doivent pas négliger les informations et avis.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

R. L. Laperrière v. J. E. Larivière, \$50.
Cohen Ltd v. Ernest Daoust, \$31.
R. Marsil v. Jos. Lebrun, \$48.
E. Beauchamp v. D. Brière, \$30.
Fow Low Co. v. Wing Sang Chong, Co., \$93.
J. A. Thiberge v. F. Hensky, \$60.
R. Laframboise v. Ovila Trudeau, \$23.
J. Bonneau v. J. B. Sabourin, \$52.
J. Bonneau v. Jos. Laplante, \$12.
J. Bonneau v. J. E. Savard, \$53.
J. Bonneau v. Jos. Laplante, \$12.
J. Bonneau v. J. E. Savard, \$53.
Letourneux, Fils & Cie, v. Arthur Lemonde, \$30.
Beaudoin, Ltd v. Hector Denis, \$11.
P. Pettigrew v. Alex. Foisy, \$10.
C. Rerdlick v. G. Marcotte, Contre-cœur, \$40.
W. Gray & Sons v. S. Savard et A. Pelletier, Bouchette, \$21.
Bell Tel. Co. v. E. Marchand, Westmount, \$26.
W. Audet v. T. Brulotte, Cartierville, \$30.
J. Walker Hardware Co. v. Outremont Garage Repair Shop, \$99.
J. Walker Hardware Co. v. J. Severs, Westmount, \$24.
Mme J. Lamontagne v. H. Barrette, Saint-Pierre, \$70.
A. Z. Crépault v. A. Laplante, Montebello, \$4.
A. Lavallée v. J. R. Gagnon, \$67.
A. Lavallée v. A. Bédard, \$59.
J. A. Budyk v. A. Mendelsoln, \$40.
M. Briskin et al v. Thos. Elliott, \$18.
A. Lavallée v. Avila Rochon, \$62.
C. D. audet v. Emile Manseau, \$50.
J. Langlois & Cie v. Art. Provost, \$47.
J. A. Julien v. Ls. Bisson, \$30.
A. Sauvageau v. Henri Berthiaume, \$31.
C. Saint-Aubin v. Avila Fournier, \$84.
Cie Ass. Funéraire v. U. Bourgie, Ltd., et Moïse Fournier, \$84.
J. W. Barré v. T. Rivard, \$64.
G. A. Morrison es-qual v. W. M. Jaslow, \$48.
M. L. H. & P. Co. v. A. Gamelin, \$44.
M. L. H. & P. Co. v. H. Gignac, \$16.
Mlle A. Balthazard v. C. Sauvage, \$26.
L. N. Ricard v. E. Fecteau, \$54.
Brodeur Ltd v. Hôtel Florence, Ltd., \$34.
C. W. Lindsay, Ltd. v. J. E. N. Sicard, et Mlle E. Sicard, \$18.
C. W. Lindsay, Ltd. v. A. Mondor, \$28.
J. L. H. Richer v. E. D. Auclair, \$55.
D. Brunet v. J. V. & S. B. Décarie et Cie.
T. Paquette v. A. Welsh, \$13.
R. Narbonne v. C. Bufrange, \$44.
E. Lanthier v. A. Lambert, \$38.
A. Morrisette & Cie v. A. Latour, \$38.
H. Rosenfield v. K. Brownstein, \$55.
J. MacGregor v. T. O'Connor, \$21.
Mme L. Potvin et vir v. F. Delaney, \$18.
M. L. H. & P. Co. v. F. Siminovitch, \$13.

R. Narbonne v. O. Benoit, \$13.
R. Narbonne v. O. Côté, \$43.
O. Lafontaine v. O. Lévesque, \$11.
P. E. Bouret v. A. Hoofstetter, \$69.
Larivière Inc. v. Cyprien Mailhot, \$40.
B. Whittes v. T. W. Way, Rawdon, \$21.
A. Bastien v. Chs. Primeau, Saint-Roch de L'Achigan, \$17.
A. Mainville v. Jos. Durocher, Longueuil, \$10.
Y. Lamontagne v. J. O. Laferrière, Cas-selman, \$45.
Jos. Elias Son v. S. Azer, Weir, \$95.
C. W. Lindsay Ltd. v. A. Gohier, \$13.
Green Bros. v. L. Wagner, \$36.
C. Tessier v. E. Curran, \$20.
L. Martineau & Cie v. R. de Tilly, \$30.
M. Sourkes v. J. N. Goulet, \$10.
J. Cooper v. N. Séguin, \$10.
Caillaux & Vézina v. J. Daoust, \$53.
M. Rafolovitch & Co. v. M. M. Campbell, \$14.
J. Rolle v. W. A. Coles, \$44.
L. Bélanger v. L. N. Cofsky, \$53.
Surkez Bros. v. G. Quesnot, alias Quesnel, \$29.
O. Rémillard v. M. Parenteau, \$27.
J. Brouillette v. D. Witty, \$30.
Telfer Bros., Ltd. v. W. A. Owen, \$28.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

J. W. Simard et al v. Rubin Wudofsky, Montréal, \$116.
Paul Décarie et al v. J. Etienne Prud'homme, Montréal, \$100.
Montreal Jewish v. S. Statkoff, Montréal, \$122.
Réné Bourdon v. Emery A. Roussel, Montréal, \$100.
De Laval Dairy Supply Co., Ltd., v. S. Teitelman, Saint-Vincent de Paul, \$276.
F. X. Guillemin v. C. C. Crocker, Outremont, \$109.
W. W. Titus v. A. H. Cederberg, Montréal, \$127.
Ls. Fineberg v. Ed. J. Kenny, Outremont, \$128.
A. W. Maitland v. Philias J. B. Crevier, Saint-Laurent, \$703.
J. E. Côté v. J. A. Hardy, J. A. Hardy & Co., J. A. Brunel et Ls. Brosseau, Montréal, \$680.
K. Nichiporovitch v. Dom. Architect. Iron Works, Montréal, \$200.
Geo. Rabinovitch v. L. Silverman, et Ephram Silverman, Montréal, \$550.
K. & S. Can. Tires, Ltd. v. W. Crossan, Montréal, \$105.
Ph. Strachan v. Aron Frank, Montréal, \$180.
Patterson Candy Co., Ltd. v. E. J. Paquette, Chas. Demitri et Antoine Lamothé, Montréal, \$117.

P. Archambault v. J. B. Dupré, Montréal, \$8,000.
Albert Lymburner v. Aldéric Lauzon, Montréal, \$120.
J. A. Desgroseillers v. W. J. Edmunds, Montréal, \$66.
Municipalité Scolaire Village Saint-Laurent v. Adéard Pilon, Montréal, \$62.
Loyala College v. Drummond Street Landholders, Montréal, \$1,346.
Columbia Gramophone Co. v. Southern Canada Power Co., Ltd., Montréal, \$684.
Just. Motors, Ltd v. Geo. M. Primm, et Primm Motor Sales, Co., Montréal, \$134.

COMPAGNIES PROVINCIALES

Abitibi Fish Co., Ltd., \$30,000.
Charland, Ltd., Verdun, \$10,000.
Club Corona Ltd., Saint-Hyacinthe, \$10,000.
Club de Montréal Est, Ltd., Montréal Est, \$5,000.
Desjardins, Ltd., Montréal, \$49,000.
Grégoire Lumber Corporation Ltd., Verdun, \$10,000.
Hannans Ltd., Montréal, \$20,000.
L. A. Duval Co., Ltd., Montréal, \$20,000.
L. Cappons & Co., Ltd., Montréal, \$20,000.
La Cie Nationale d'Aqueduc et Pouvoirs, Montréal, \$20,000.
Laurence et Robitaille, Ltd., Montréal, \$20,000.
L. H. Cantin et Cie, Ltd., Montréal, \$10,000.
Masterman Ltd., Montréal, \$99,000.
Standard Foundry, Ltd., Longueuil, \$90.
Star Coal & Feed Co., Ltd., Montréal, \$20,000.

DISSOLUTION

Regent Ltd., Montréal.

AVIS DE DIVIDENDE

Re Art Poliquin de Sorel, un dividende payable le premier de juin, par J. C. A. Turcotte, de Sorel, curateur.
J. A. Hector Chevrier, de Rigaud, un premier et dernier dividende payable le 11e jour de juin par eBnoit et de Grosbois, curateurs.

ABANDON JUDICIAIRE

Par V. Sylvain, séparé de biens de N. Déchéne, (N. Déchéne & Cie, Trois-Rivières), H. Bisson, de Trois-Rivières, gardien provisoire.
Par H. M. Andersan, de Black Cape, S. P. E. Gagnon, de Gagnon, gardien provisoire.
H. Pearson & S. Pearson, Pearson Bros., S. Margolize, gardien provisoire.



“Dominion Raynsters”

Même un imperméable peut être fait de manière à avoir une apparence élégante et habillée. C'est pour cela que nos Dominion Raynsters sont si populaires. Leur ajustement et leur fini plaisent aux personnes qui s'habillent bien et qui recherchent les effets élégants.

Sous ce rapport, nos dessinateurs sont des experts. Ils donnent aux **“DOMINION RAYNSTERS”** un style bien distinct qui plaît au commerce parce qu'il satisfait le public acheteur. N'acceptez pas ce que nous vous disons comme un fait, mais voyez par vous-même et faites des comparaisons. Plus vous comparerez, plus vous serez convaincu que le **“DOMINION RAYNSTER”** est l'imperméable que vous devez tenir en stock.

Pour plus amples informations, écrivez à notre succursale la plus proche.

**Canadian Consolidated Rubber Co.,
LIMITED**

Bureau Principal—MONTREAL

Succursales à Halifax, Saint-Jean, Québec, Ottawa, Toronto, Hamilton, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Régina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.

Les “Dominion Raynsters” sont faits au Canada



La Chaussure

SECTION MENSUELLE DU "PRIX COURANT"



MONTREAL, MAI 1918

No 5

LES MAGASINS DE DETAILS DE CHAUSSURES

LES PROBLEMES DE LA CONDUITE DES MAGASINS DE CHAUSSURES AU DETAIL — UN TRAITE PRATIQUE SUR LES METHODES D'ACHAT, DE VENTE, DE LIVRAISON, FAÇON DE FIGURER LES PROFITS ET DEPENSES, COUT D'OPERATION, ETC. — MEILLEURES METHODES DANS LES MAGASINS A BASE DE REPRESENTATION.

Les résultats d'une enquête approfondie sur les méthodes d'achat, de vente et de tenue-en-stock et des dépenses encourues par les magasins de chaussures au cours des six dernières années viennent d'être publiés sous forme d'un bulletin par le Bureau of Business Research de l'Université Harvard. Les détaillants, en consultant l'information donnée dans ce bulletin devraient se rappeler qu'il laisse la théorie de côté; il s'appuie sur des données fournies par des détaillants qui ont apporté leur coopération au Bureau.

Les dépenses d'opération commerciale et les méthodes de gérance d'un magasin, paraît-il, ne varient pas de façon marquée entre les différentes sections du pays. Un marchand-détaillant faisant un chiffre d'affaires annuel de \$30,000.00 dans les chaussures à prix moyens, a à peu près les mêmes dépenses et les mêmes méthodes, qu'il soit établi au Nord ou au Sud. Il importe peu qu'il soit dans une grande ou petite ville, en tant que les méthodes et les dépenses sont concernées. Il y a une plus grande uniformité, par exemple, parmi les grands magasins vendant des chaussures à hauts prix dans les plus grandes villes qu'il n'y en a parmi tous les magasins de chaussures de n'importe quelle de ces villes. De même, les méthodes et les dépenses d'un petit détaillant de n'importe quelle ville sont identiques à celles des petits détaillants des autres villes et les méthodes et dépenses des petits détaillants dans n'importe quelle ville différeront beaucoup de celles des gros magasins.

Ainsi, il faut classer les magasins de détail de chaussures pour établir une comparaison sur la base de la qualité des chaussures en stock plutôt que sur l'importance de la ville.

Dans ce bulletin, les magasins desquels on a obtenu des renseignements sont groupés en trois classes: (1) bas prix (2) prix moyens et (3) hauts prix, selon les prix qui prévalaient avant la guerre. Les magasins à bas prix comprennent ceux qui vendent des chaussures

d'hommes jusqu'à concurrence de \$3.00 et des chaussures de femmes jusqu'à concurrence de \$3.50 la paire; les magasins à prix moyens comprennent ceux qui vendent des chaussures d'hommes de \$3.50 jusqu'à \$6.00 et des chaussures de femmes de \$3.50 jusqu'à \$7.00; les magasins à hauts prix comprennent ceux qui vendent des chaussures d'hommes à plus de \$6.00 la paire et de femmes à plus de \$7.00. Les prix qui prévalaient avant la guerre sont pris comme base de cette classification non seulement parce qu'une partie considérable de l'information fut obtenue alors, mais aussi parce que les prix ont changé très rapidement dans les derniers mois pour permettre d'établir des classes suffisamment définies sur une nouvelle base.

Beaucoup de magasins vendent les trois qualités

Beaucoup de magasins, naturellement, vendent les trois qualités de chaussures, mais dans presque chaque magasin une qualité tend à prédominer. En d'autres mots, un magasin de chaussures florissant tient surtout une marchandise qui représente un certain étalon de prix, de service et de qualité. De fait, plus une méthode est fermement établie avec des étalons définis de prix, de qualité et de service, plus l'individualité du magasin est grande et ses chances de prospérité n'en sont que meilleures. Cela forme une clientèle qui devient—l'un des facteurs principaux de son succès.

A l'exception des petites localités où il y a peu de différence dans la qualité des marchandises et du service demandé, un magasin de chaussures en détail peut rarement se créer une réputation sur plus d'une qualité de marchandise. Il est reconnu soit pour un magasin de prix moyens ou pour un magasin de hauts prix et il tire sa clientèle des gens qui désirent acheter l'une ou l'autre de ces qualités. Le client qui veut acheter, par exemple, des chaussures à prix moyens, va rarement à un magasin de bas prix ou de hauts prix. La tendance vers la concentration est si forte que lorsqu'un magasin s'est une fois fait une réputation pour une certaine qualité de marchandises, il ne peut passer qu'avec difficulté à une autre qualité, parce qu'un tel changement exigera une nouvelle clientèle avec la perte probable de la plupart de ses anciens clients.

Dans le magasin de chaussures florissant, tout l'aménagement du magasin, ses étalages de vitrines et ses méthodes de vente s'appliquent à l'étalon de service que sa clientèle exige.

Le montant des ventes varie beaucoup

Le montant annuel des ventes des magasins individuels desquels l'information résumée dans ce bulletin a été obtenue varie de \$5,000 à \$550,000. Dans les magasins à hauts prix, le volume annuel des ventes est ordinairement plus fort que celui des magasins de prix moyens, et dans les magasins de prix moyens il est ordinairement plus fort que celui des magasins à bas prix. Quoiqu'il y ait des magasins à hauts prix avec un montant de ventes annuelles plus bas, la moyenne de ces magasins varie entre \$175,000 et \$550,000. Ces magasins sont surtout situés dans les grandes villes. Dans les magasins à prix moyens, les chiffres compilés par le Bureau accusent une moyenne de ventes annuelles variant entre \$11,000 et \$418,000, mais ce dernier montant est très exceptionnel, car le plus gros commerce venant après celui-ci donnait un rapport de \$185,000 seulement. Le chiffre ordinaire pour le volume annuel des ventes des magasins à prix moyens est de \$30,000. Dans les magasins à bas prix les ventes annuelles s'élèvent à \$5,000 jusqu'à \$89,000, et le chiffre ordinaire est d'environ \$20,000. Le petit commerçant est plus commun dans les magasins à bas prix non seulement à cause du petit prix de ses chaussures, mais à cause de la nature du commerce auquel ils s'adressent, et aussi parce que les propriétaires de ces magasins sont souvent satisfaits de leurs revenus plus petits. Un magasin à hauts prix doit nécessairement avoir un gros chiffre d'affaires pour se maintenir.

Un système de peu de dépenses assure le succès

Les méthodes des magasins les plus florissants de chaque groupe ont été comparées aux systèmes des magasins périclitant du même groupe. Pour le besoin de cette comparaison, les magasins ayant un système de peu de dépenses relativement sont regardés comme étant les plus florissants de chaque groupe.

Il n'est naturellement pas question des magasins qui sont tombés en banqueroute ou qui n'accusent aucun profit. Un système de peu de dépenses, quoique n'étant pas le seul atout d'un magasin qui rapporte, est un gros point puisqu'il permet de tenir tête à la concurrence. Les prix tendent à rester à peu près les mêmes dans tous les magasins d'une même classe pour la même qualité de chaussures, et si les achats sont faits avec un bon jugement, afin d'éviter des pertes excessives par la dépréciation, le magasin ayant un système de peu de dépenses, sera le plus florissant en fin de compte. Un magasin dont le système demande de fortes dépenses, d'un autre côté, peut s'attendre à éprouver un embarras financier un jour ou l'autre.

La personnalité est très importante

Le succès dans le commerce au détail de la chaussure comme dans les autres commerces, dépend tout d'abord de l'intrépidité et de la personnalité du détaillant. Ces facteurs ne peuvent être compilés dans une comparaison, mais ils n'en sont pas moins très importants. En second lieu, le succès dépend du choix de la situation d'un commerce, et en troisième lieu, il dépend des méthodes intelligentes de la gérance du magasin. Le détaillant qui réussit sait quelle marchandise il doit acheter pour accommoder ses clients. Il a soin d'éviter l'accumulation, dans son stock, de marchandises qui se vendent rarement; par contre, il a constamment sur la main tout ce que ses clients sont susceptibles de lui demander. Il maintient un service de vente et de livraisons selon les besoins de son commerce.

Les problèmes de l'achat

Le commerce de la chaussure dépend beaucoup des saisons pour le style. Quoiqu'il y ait plusieurs modèles de chaussures qui ne changent pas de saison en saison, l'augmentation des ventes s'appuie sur les styles dits de saison.

Ce cas s'applique surtout aux chaussures de femmes, car pendant ces quelques dernières années, il y eut plusieurs changements brusques et marqués dans les styles d'une saison à l'autre. Dans quelques magasins, la vente des styles nouveaux est beaucoup plus forte que dans d'autres. Le style comporte un plus grand risque.

Chaque style de chaussures est manufacturé en de nombreuses pointures et largeurs. Il faut donc apporter une attention soignée dans le choix pour éviter l'accumulation.

Quoique dans le commerce de détail de la chaussure, on achète plutôt directement des manufacturiers, le marchand de gros est un facteur important. Le marchand de gros sert surtout les petits détaillants des villes et les magasins généraux qui ne peuvent, ni les uns ni les autres placer de fortes commandes. Dans quelques cas, un marchand de gros fait des affaires en donnant une assistance financière à des hommes qui désirent s'engager dans le commerce de la chaussure et cette assistance financière est à condition qu'il contrôle les achats du détaillant. Il paraît que quelques manufacturiers suivent aussi cette politique.

Si l'on compare la proportion des commandes données directement aux manufacturiers par les détaillants, il existe un contraste frappant entre le commerce de la chaussure et celui de l'épicerie.

L'épicier en détail tient une grande variété de marchandise en petits lots assortis. Conséquemment, l'épicier détaillant achète une grande partie des marchands de gros et le commerce ne dépend pas des saisons. D'un autre côté, dans le commerce de la chaussure, de fortes commandes sont placées au commencement de chaque saison. Chaque commande, par suite de la nécessité d'acheter une variété de points et de largeurs en chaque style, est assez forte dans la plupart des cas pour être économiquement donnée à un manufacturier. Quelques manufacturiers ont aussi des départements de stocks, qui font l'office d'un commerce de gros; quelques-uns aussi tiennent les chaussures d'autres manufacturiers. Les ventes directes, finalement, ont sans doute, été augmentées par la politique de certains manufacturiers qui consiste à vendre une marque de chaussures par l'agence exclusive de magasins de détail qui, souvent, ne tiennent que le produit d'un seul manufacturier. Dans de tels cas, les commandes sont forcément placées directement chez le manufacturier.

La concentration des achats

Jusqu'à quel point le marchand détaillant, heureux en affaires, concentre-t-il ses achats, c'est-à-dire, n'achète que d'un petit nombre de manufacturiers et de marchands de gros? Un détaillant, dont les ventes annuelles ne s'élèvent qu'à \$11,000 rapporte qu'il achète de 25 maisons. Un autre détaillant dont les ventes annuelles s'élèvent à \$500,000, déclare que toutes ses chaussures ne sont achetées que de six maisons. Ces deux cas sont exceptionnels. En général, le détaillant achète de moins d'une douzaine de manufacturiers et marchands de gros; plusieurs détaillants n'achètent

Comment cette grande Cordonnerie pourvoit à la demande nationale

ARRETEZ-VOUS à réfléchir sur le temps et les soins que vous donnez à l'achat de vos chaussures, afin de contenter vos goûts sur le style, la pointure, etc. Multipliez par des millions vos besoins personnels, et vous aurez une idée de la tâche formidable qui incombe à la cordonnerie du Canada, et de l'immense organisation qu'elle doit maintenir en activité pour y suffire.

L'achat d'une seule paire de chaussures ne préoccupe une personne que quelques instants, deux ou trois fois l'année; mais, pour satisfaire à l'ensemble de tous les besoins individuels de la nation, il faut mettre en oeuvre toutes les ressources d'une industrie gigantesque. Ames Holden McCready sont véritablement les "Cordonniers de la nation." L'importance de leur établissement, de même que le chiffre de leurs affaires, justifie cette prétention.

Un grand nombre de Canadiens seront étonnés, d'appréhender que, dans le but de donner pleine satisfaction à leurs exigences, cette maison doit maintenir d'immenses cordonneries dont les planchers de chacune d'elles couvriraient une étendue de plusieurs arpents de terrain et qui sont outillées de centaines de machines dont le travail presque humain, joint à un merveilleux organisme, produit 8,000 paires de chaussures pour chaque jour ouvrable.

Il faut aussi une armée d'ouvriers, de commis, d'hommes de voûtes, sans compter les administrateurs, les acheteurs et les voyageurs.

Il faut, de plus, beaucoup d'étude et de réflexion pour créer de nouveaux modèles de chaussures de diverses qualités et de styles variés, pour hommes, femmes et enfants.

Pour que la fabrication se fasse dans les meilleures conditions possibles, elle doit être spécialisée. Ainsi: Ames Holden McCready se divisent en trois unités distinctes, dont chacune est complète par elle-même.

L'une de ces unités est consacrée entièrement à la fabrication des chaussures fines, pour femmes et enfants. Rappelez-vous l'énorme variété de styles dans les chaussures de femmes, comprenant les bottines à hausses développées, les souliers Oxford et Richelieu. Considérez la quantité de patrons et la grande diversité des formes, les différentes sortes de cuirs de toutes nuances, de même que le fini tout aussi varié; et vous comprendrez ce qu'il faut de modèles pour subvenir aux

besoins complexes des canadiennes de la ville et de la campagne.

Une autre unité est réservée pour la fabrication des chaussures de luxe pour les hommes de profession, avocats, médecins, hommes d'affaires, qui, en raison de leurs occupations peuvent porter des cuirs fins, tels que le veau et le chevreau.

Une troisième unité manufacture les chaussures du type lourd pour les rudes travaux: bottes pour les cultivateurs, les hommes de chantier, les mineurs, les employés de chemins de fer et les ouvriers qui tous requièrent des chaussures de facture solide.

En plus de la fabrication proprement dite, les exigences de la distribution sont colossales. Le fabricant ne doit pas seulement produire des chaussures jolies et économiques; mais il faut qu'il les livre, qu'il les dissémine partout. A cette fin, Ames Holden McCready, dispose d'un personnel de 60 voyageurs qui visitent les détaillants, d'un océan à l'autre, et, de plus, maintient dans les centres peuplés du Canada, des stocks considérables de chaussures, disponibles pour expédition immédiate, aux marchands de leur région respective.

Ces entrepôts sont situés dans les villes suivantes:

SAINT-JEAN	TORONTO,	MONTREAL
WINNIPEG,	EDMONTON,	VANCOUVER

Une expérience consommée nous a appris quels sont les genres de chaussures qui conviennent à chaque localité. En quelque endroit du Canada que vous habitiez, et quel que soit le modèle de chaussures que vous désiriez, votre fournisseur peut vous le procurer en un rien de temps.

C'est à cette facilité d'approvisionnement, même dans les districts éloignés qu'il faut attribuer ce fait que les marchands vendant les chaussures Ames Holden McCready sont toujours munis de stocks de chaussures à la dernière mode, en parfaite condition et qui donne le ton pour la forme et le style.

Lorsque vous voyez une chaussure portant la marque de commerce A.H.M., vous savez que cette marque et non seulement un endos de la grande maison de cordonnerie du Canada, mais que, de plus, elle sert à indentifier les produits d'une industrie parfaitement organisée. En achetant cette chaussure, vous avez la certitude que vous acquérez pour le montant déboursé, tout ce que vous pouvez désirer comme valeur, style et durabilité.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

"Cordonniers de la nation"

SUCCURSALE POUR LE DISTRICT DE QUEBEC:—

122 RUE ST-ANTOINE, MONTREAL (P.Q.)

Ces Chaussures de Fabrication Canadienne établissent les réputations de Qualité

“METROPOLITAN”

“PARIS”

“PATRICIA”

Les qualités de style et de durée que nous plaçons dans ces chaussures bien connues, font la réputation d'un bon nombre de marchands prospères du pays. Nous sommes fiers de ce fait et nous nous efforçons de maintenir ces qualités de premier ordre en établissant notre stock, quels que puissent être les changements de prix.

Le public canadien demandera cette année, aux manufacturiers canadiens un nombre beaucoup plus considérable de chaussures. Renseignez-vous le plus tôt possible.

DAOUST, LALONDE & CIE.,
LIMITEE
MONTREAL



Succursale
Metropolitan Shoe
Company
91 rue St. Paul Est,
Montréal



que de 4 ou 5 et quelques-uns d'un seulement. Ordinairement le grand magasin faisant des spécialités de styles nouveaux, achète d'un grand nombre de maisons, mais il est rare qu'un détaillant achète de plus de 12 ou 15 sources différentes.

On prétend que durant les derniers dix ans, les détaillants ont concentré leurs achats de plus en plus. La tendance de cette concentration est très marquée dans les magasins à prix moyens; elle l'est moins dans les magasins à hauts prix. Cela est dû probablement au fait que les magasins vendant des chaussures de hauts prix se spécialisent dans les nouveautés et par suite cherchent une plus grande variété de styles.

Un détaillant dont le chiffre d'affaires n'est pas considérable trouve généralement son avantage à n'acheter que de quelques marchands et manufacturiers. Ses commandes sont petites et à moins d'être concentrées, offrent peu d'intérêt à n'importe quel manufacturier ou marchand de gros. Le marchand qui suit cette politique reçoit plus de suggestions et d'avis des vendeurs, un meilleur service du manufacturier ou du marchand de gros et fréquemment des termes de crédit plus libéraux.

Le manufacturier ou le marchand de gros donne de meilleurs termes de crédit dans ce cas, parce que la concentration des achats réduit le risque aux créditeurs. Un détaillant qui a beaucoup de créditeurs, auxquels il ne doit, dans plusieurs cas, que de petits montants, peut s'attendre à être mis en faillite en cas d'embarras financier par la pression de ses créditeurs individuels. Si ses créditeurs sont peu nombreux, et d'un autre côté, en cas d'urgence ils se rassemblent souvent et peuvent s'entendre pour sauver le commerce de la banqueroute à leur avantage aussi bien qu'à celui du détaillant lui-même.

Acheter des agents de ventes, par la malle et par des visites dans les centres manufacturiers

Un détaillant de chaussures donne généralement ses premières commandes au commencement de chaque saison aux agents de ventes des manufacturiers ou des marchands de gros. Un peu plus de la moitié placent leurs commandes par la malle. Les premiers ordres, néanmoins, sont rarement envoyés par la malle. Il n'y a pratiquement pas de différence entre les magasins les plus florissants et les plus périclitants entre la proportion de leur marchandise achetée des agents de ventes, par la malle ou par des visites aux marchés principaux, les centres manufacturiers.

Le détaillant qui visite les marchés principaux ou qui y envoie son acheteur cherche généralement à connaître la tendance du style. En cherchant les lignes de style en vogue des manufacturiers et en inspectant les stocks de chaussures et d'habillements étalés dans les principaux magasins il se forme une idée sur les styles qui sont susceptibles de devenir populaires. Les chaussures de femmes varient en hauteur, en couleur, en modèle et en matériel selon la grandeur, la couleur et le style des habillements, aussi les tendances du style général influent beaucoup sur les styles de chaussures. La politique de visiter les principaux marchés se rencontre donc surtout parmi les grands magasins se spécialisant dans les nouveautés de style.

Alors que le propriétaire d'un magasin florissant, qu'il soit petit ou moyen cherche naturellement à satisfaire aux demandes de ses clients, il se rend compte que la grande partie de ces demandes ne sera pas pour les

styles extrêmes et qu'il ne peut pas risquer une perte par la dépréciation qui résulte de la tenue d'un stock de nouveautés. En confinant son commerce aux lignes et aux styles bien établis, il perd occasionnellement quelques ventes à des clients qui demandent des nouveautés, mais il protège ses profits et garde en main une marchandise qui vaut au moins approximativement ce qu'il en a payé.

Il est rare qu'un détaillant ayant un volume d'affaires moindre de \$30,000 visite les principaux marchés pour acheter de la marchandise. Non seulement les voyages périodiques sont trop expansifs pour lui, mais il peut savoir d'une façon satisfaisante des agents de ventes quels styles seront populaires dans son commerce propre. Sa demande n'est pas surtout pour le style le plus nouveau, mais pour les styles déjà établis; il ne peut par lui-même introduire de nouveaux styles ou tenir avec succès un stock quelconque de styles extrêmes. Il doit suivre les quelques magasins reconnus pour leurs styles, après que certains styles ont été fermement établis par eux. Un agent du bureau a constaté qu'un magasin s'en allait à la banqueroute par suite de la non-réalisation de ce fait par le propriétaire. Il n'est probablement pas le seul dans ce cas. Ce marchand particulier à qui deux ou trois clients avaient demandé une certaine chaussure d'un style extrême, commandait immédiatement un stock de ces chaussures. Il recevait ce stock juste à temps pour vendre quelques paires avant que la demande pour cette nouveauté cessât. Alors il lui restait naturellement une quantité considérable de ces chaussures à être vendues à moins que le prix coûtant. Il avait répété ce procédé si souvent dans son désir d'imiter le gros magasin que les profits provenant de la vente des chaussures ordinaires de ses lignes bien établies étaient perdus par la dépréciation du stock des nouveautés.

L'importance des premières commandes

Lorsque commence une nouvelle saison, le détaillant a à résoudre le problème de déterminer quelle proportion de ce qu'il compte vendre pour la saison doit entrer en ligne de comptes dans sa première commande. Un détaillant rapporte qu'après avoir pris un inventaire, il commande au commencement de la saison toute la marchandise qu'il compte vendre durant cette saison. Les propriétaires de la plupart des autres magasins à prix moyens, alors qu'ils commandent quelquefois 75 p.c. du total de l'estimation de leurs ventes à leur première commande, achètent ordinairement de 35 à 50% de la quantité qu'ils s'attendent à commander durant la saison. Cette dernière méthode est de beaucoup préférable, car elle permet de suivre de plus près les goûts du public pour les différents styles de chaussures.

En faisant des achats modérés à la première commande et ensuite en suivant de près leurs ventes et leur stock, les meilleurs détaillants préviennent très sûrement l'accumulation de styles qui ne se vendent pas ou presque.

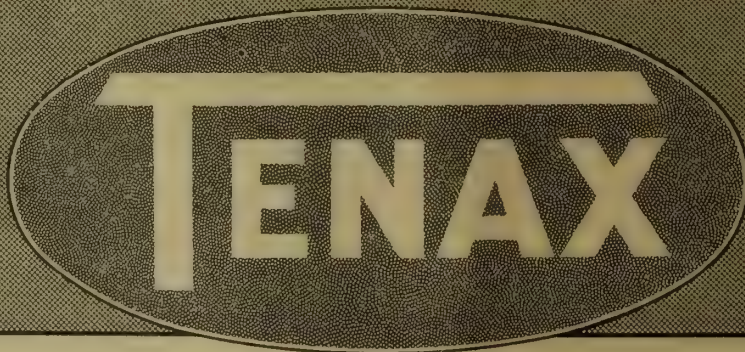
Les escomptes du comptant

Des escomptes sur le comptant sont offerts par le manufacturier ou le marchand de gros pour le prompt paiement des comptes. Ces escomptes varient de 1/2% à 10% pour paiement en dedans d'un temps spécifié. Cette période est généralement de 10 jours à partir de la date du compte. Un escompte sur le comptant de 2 ou 3% en 10 jours est la règle ordinaire dans le com-

TENAX
SIGNIFIE
TENACITE



**REDUISEZ
LE COUT
ET
AUGMENTEZ LA DUREE
EN EMPLOYANT**



Tenax donne une meilleure semelle que le cuir—et ne coûte pas autant. Il dure plus longtemps que le cuir et s'use uniformément. Il est aussi léger que le cuir. Il est pliable, d'un grain serré et souple. Imperméable, impénétrable à l'humidité, ne glissant pas. Silencieux et ne criant pas. De qualité uniforme.

Les semelles Tenax ne se fendent ni ne se brisent.

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED, TORONTO.

SUCCURSALES A

HALIFAX, MONTREAL, OTTAWA, FORT WILLIAM, WINNIPEG, REGINA,
SASKATOON, LETHBRIDGE, CALGARY, EDMONTON & VANCOUVER

merce de la chaussure. La période de crédit s'étend de 30 jours à 6 mois. En général, cependant, les termes sont 30 ou 60 jours. Les différences dans le taux de l'escompte est dans le temps alloué pour le paiement variant selon l'importance de la commande, la responsabilité financière du détaillant et la politique de crédit du manufacturier ou du marchand de gros individuel.

Un grand magasin de chaussures en détail jouissant d'un fort crédit reçoit généralement les termes les plus libéraux.

Un tel magasin non seulement reçoit mais aussi exige ces termes libéraux. Dans quelques magasins départementaux, par exemple, l'acheteur en charge du département de la chaussure est forcé d'obtenir un escompte de comptant d'au moins 5% sur les marchandises qu'il achète.

Un crédit libéral et des termes d'escompte sont aussi accordés à tous leurs clients par certains manufacturiers et marchands de gros qui y trouvent intérêt en se conservant des débouchés pour leurs produits et en augmentant leur volume d'affaires. Mais le risque est grand, car cette politique encourage des gens inexpérimentés à se lancer dans le commerce de la chaussure et les faillites sont à craindre. De plus, les manufacturiers et marchands de gros qui se font une règle d'accorder des escomptes libéraux mettent des prix en conséquence sur leurs marchandises, de sorte que le coût net au détaillant est généralement aussi grand que le coût net des chaussures d'égale qualité des autres manufacturiers et marchands de gros qui donnent de plus petits escomptes.

L'escompte du comptant est une prime substantielle pour le prompt paiement des comptes. Moins des 2-3 des détaillants de chaussures, cependant, profitent de leurs escomptes au comptant. Parmi les magasins à prix moyens et ceux à prix élevés une plus grande proportion profitent de tous leurs escomptes au comptant que parmi les magasins à bas prix. La proportion est plus grande parmi ceux-ci surtout parce qu'ils sont plus petits et ont un capital plus maigre.

Beaucoup de détaillants ne se rendent pas compte des pertes qu'ils subissent en ne prenant pas tous les escomptes au comptant qui sont offerts sur les marchandises qu'ils achètent. En ne prenant pas ces escomptes ils augmentent le coût de la marchandise et diminuent leurs profits. En plusieurs cas, un détaillant qui ne prend pas tous ses escomptes au comptant y gagnerait en empruntant de sa banque si nécessaire pour arriver à les prendre, même s'il lui faut payer du 8%.

Par exemple, de l'argent emprunté par un détaillant pour trois mois au taux annuel de 8% ne devra rencontrer qu'un paiement d'intérêt de 2% seulement. Si le détaillant emprunte à ce taux pour prendre avantage d'un escompte au comptant de 4% offert par le manufacturier, il s'épargnera 2% sur son argent. Même s'il ne peut reprendre son billet avant six mois, il sera encore aussi bien placé que s'il n'avait pas pris ses escomptes lorsqu'ils étaient offerts au commencement de la saison, et de plus en prenant ses escomptes il maintient son crédit avec les marchands de gros et les manufacturiers dont il achète.

Notes sur le Commerce du Cuir

Ce qu'on voit et entend dans ce commerce. — Les conditions du cuir et de la chaussure au Canada et ailleurs. — Le commerce s'améliore et le marché se raffermi. — La vente est très active dans quelques lignes de cuir.

Le commerce va de l'avant. Les conditions étaient telles qu'il ne fallait que le petit élan donné par la plus grande demande il y a quelques semaines pour faire monter les prix. Les conditions améliorées dans la fabrication de la chaussures, aidées par le fait que le gouvernement anglais désirait du cuir, ont fourni sans doute l'élan dont le marché avait besoin pour raffermir les prix.

Durant les deux dernières semaines, il y eut une bonne quantité de cuir achetée pour les hauts et les semelles, et les grands manipulateurs prennent encore de gros lots et dans la plupart des cas payent une bonne augmentation sur les prix demandés il y a un mois environ. Entre temps le commerce va bien chez les manufacturiers, quoiqu'il paraisse plutôt calme chez quelques-uns.

Les assortiments sont déjà sortis et le commerce ne peut que s'améliorer avec la température.

Le commerce américain. — Des rapports des centres américains indiquent une plus forte situation générale. Il semble y avoir une amélioration marquée aussi bien dans le commerce du civil que dans les chaussures militaires, mais la dernière grosse commande pour ces dernières a évidemment aidée à la situation. Les marchés ont augmenté dans toutes les lignes de cuir et de fortes ventes ont été faites à plus hauts prix. Les peaux de veaux sont augmentées et les cuirs de qualité inférieure montrent une activité considérable. On rapporte de grosses ventes de cuir noir de qualité inférieure; les bonnes qualités sont déjà pour ainsi dire toutes vendues, mais la demande est plus forte pour la qualité inférieure. Les cuirs de couleur sont aussi actifs et commandent de plus hauts prix. Les peaux de veaux sont augmentées de 5 cents à 8 cents sur les prix d'un mois environ et quelques producteurs ne peuvent suffire à la demande. Il en est de même du cuir patent. Le marché du chevreau (kid) a pris une activité plus prononcée, l'attente d'un commerce d'exportation ayant un effet très stimulant. Il y a une grande demande pour les bruns et les gris et le chevreau de couleur se montre très actif à un dollar en descendant. Les noirs de la qualité de 25 cents sont tous enlevés pratiquement et dans quelques cas 30 cents ont été refusés.

Les conditions des peaux et des cuirs. — Les prix ont été fixés pour les peaux et les cuirs quoique les détails aient été tenus secrets pendant quelques jours pour plusieurs raisons. L'effet fut une tendance vers les hauts prix sur les choix que le gouvernement ne désirait pas. Il y eut un mouvement modéré dans les cuirs avec une forte tendance à augmenter. La production d'avril est toute vendue et on s'attend à une plus forte demande encore pour les cuirs d'été. Les gros cuirs de boeuf ne se sont pas aussi bien vendus que d'autres lignes et sont tenus sur une base de 29 cents; les peaux de vaches sont sur une base de 19 cents. On s'attend à ce que les prochains prix soient sur une base plus forte. Les prix sont montés dans les peaux de veaux. Le

“Tenez la meilleure ligne”
 “Ayez le meilleur service”
 “Vendez la VRAIE SLATER”

Fondée en 1869

L'Enseigne de ? l'Ardoise



C'est la marque de commerce de la meilleure chaussure pour hommes fabriquée au Canada.

C'est la marque de la **Véritable Slater** de la VRAIE SLATER comme on l'appelle partout.

C'est l'identification de la chaussure la mieux connue au Canada depuis cinquante ans.

C'est la garantie pour l'acheteur, de la plus haute qualité, et au meilleur prix.

Nous portons en stock pour être expédiés le jour même sur demande par malle ou téléphone, quarante des meilleurs modèles.

Ecrivez pour avoir notre catalogue puis essayez-en quelques lignes.

Vous verrez avec quel empressement nous vous les expédions.

The Slater Shoe Co. Ltd.

103 rue Latour, MONTREAL, Canada

Téléphone Main 3331

L. E. GAUTHIER, Président

marché de New York est fort, 9½ pouces se vendant jusqu'à \$6.00.

L'embargo sur les chaussures. — Le budget a été présenté à la Chambre des Communes et les plans du département des Finances, pour rencontrer les besoins du pays ont été communiqués au peuple. Ces plans ne semblent pas embrasser l'idée de changer la politique du tarif du gouvernement et semblent pour le moment ne pas devoir apporter des règlements pour la restriction des importations.

Néanmoins, quelque chose peut encore être fait pour limiter les importations. Rien n'a été dit depuis que les plans de taxes du budget furent annoncés, mais comme il est proposé de mettre une forte autorité entre les mains du War Trade Board il peut se faire quelque chose avant longtemps.

Les prix des cuirs et des peaux. — Le comité du War Industries Board à Washington a annoncé sa schedule de prix maxima pour les cuirs de campagne pour mai, juin et juillet. Les prix des cuirs et des peaux sont un peu plus hauts que les prix d'avril, mais sont considérés raisonnables.

Le prix maximum fixé sur le gros cuir de bœuf domestique est 29 cents, sur le cuir domestique léger, 28 cents, sur les vaches domestiques, 24 et 21 cents (ce dernier prix pour cuir léger) sur tous produits jusqu'au 30 avril.

Pour les produits de mai, juin et juillet, les prix sont de 33 cents et 31 cents pour bœufs domestiques; 30 cents et 26 cents pour vaches domestiques. Les prix fixés pour les peaux de veaux de New York pour mai, juin et juillet sont: 5-7 livres, \$4.00; 7-9 livres, \$5.00; 9-12 livres, \$6.00; 12-17 livres, \$7.00; 17-25 livres, \$7.50. Ceci donnera une bonne idée des prix des cuirs et peaux domestiques.

ÉTALAGES DE JUIN

Ne négligez jamais vos vitrines, voilà l'avis d'un marchand-détaillant de chaussures qui n'a pas seulement fait un succès de son commerce de chaussures, mais a toujours donné deux demi-jours par semaine au soin de ses deux vitrines. Il dit qu'il a éprouvé les résultats des étalages de vitrines et ce sont de forts éléments dans la vente des chaussures.

Un étalage approprié pour juin sera une vitrine de mariage. On y fera voir des pantouffles d'intérieur, des chaussures de voyage et des chaussures pour les demoiselles et les gargons d'honneur.

Si votre vitrine est assez grande, empruntez un mannequin d'un marchand de nouveautés de vos amis et habillez-le convenablement, mettez-lui des pantouffles de mariées. Si votre vitrine n'est pas assez grande pour une figurine grandeur naturelle, il sera facile de vous procurer de très jolies poupées en nouvelles mariées. Naturellement, vous ne pouvez pas montrer de vraies pantouffles aux pieds de vos poupées, mais ce sera une nouveauté et attirera l'attention sur votre vitrine et sur le fait que vous annoncez des chaussures de mariage.

Comme fond de vitrine, on pourrait suggérer des panneaux faits séparément ou un fond tout d'un morceau avec tapisserie et bordure pour imiter des panneaux. Cela peut se faire avec du papier mâché et peut être acheté dans les maisons qui s'occupent de décorations de vitrines. Si vous ne voulez pas encourir ces dépenses, vous pouvez employer de la tapisserie seulement. Vous pouvez vous servir de rubans pour les guirlandes. Les fleurs blanches, roses de mariées, etc., enjoliveront beaucoup votre décoration.

Dans le Monde de la Chaussure

M. Peter A. Doig, ex-gérant de ventes de la Star Shoe Company de Montréal et maintenant représentant de la Tétrault Shoe Mfg. Co., était à Toronto durant la semaine du 6 mai, pour terminer ses affaires avec les échantillons de ses anciens patrons qu'il quitte en très bons termes.

M. Nap. Tétrault, président de la Tétrault Shoe Mfg. Co., de Montréal, a fait un voyage d'affaires à Toronto et dans d'autres centres de l'Ontario durant la semaine du 6 mai. M. Tétrault est optimiste sur deux sujets, le commerce et les produits Tétrault.

M. Harry McMurray, de la W. Marsh Co., de Québec, a visité Toronto et ses environs récemment, par affaires.

M. Jas. Buchanan, l'habile représentant de la Smardon Shoe Co., était à Toronto la semaine du 6 mai.

M. W. F. Martin, de la Kingsbury Footwear Co., Ltd., Montréal, est de retour d'une visite dans les principaux centres de la chaussure des Etats-Unis.

On annonce des changements dans le commerce de détail de Bédard Bros., d'Ottawa.

On annonce aussi des changements dans le commerce au détail de Kells & Co., d'Ottawa.

Comme illustration de pourcentages particuliers, le sous-comité du comité d'agriculture nommé à Ottawa pour rechercher où l'on pourrait obtenir plus d'hommes, rapporte, entre autres industries, que l'on pourrait se passer de 25% de ceux qui travaillent dans les modes et de 100% de ceux qui travaillent dans la chaussure de fantaisie. Il est difficile d'expliquer comment on en arrive à une aussi grande différence entre les hommes travaillant aux modes et ceux qui travaillent dans la chaussure de fantaisie.

M. J. M. S. Carroll, gérant des ventes de la Canadian Consolidated Rubber Co., Ltd., a récemment passé plusieurs jours à Détroit et à New York. M. Carroll a reçu la triste nouvelle que son beau-frère, le lieutenant aviateur R. E. Caverhill Cameron, du Royal Air Service a été blessé en France pendant les rudes combats récents. Il est maintenant dans un hôpital français. Il naquit à Pembroke il y a 24 ans.

Il paraît maintenant que le gouvernement anglais a limité la hauteur des chaussures de femmes à 7 pouces. Cela va produire un peu d'excitation dans le commerce en Angleterre.

Un magasin de chaussures de New York a adopté une nouvelle idée en offrant un crédit de 50 cents pour chaque paire de vieilles chaussures apportées, le crédit s'appliquant sur une nouvelle paire. Ces vieilles chaussures seront envoyées en France et en Belgique pour ceux qui en ont grand besoin là-bas. On dit que l'essai a été un vrai succès et il y a des gens qui viennent de plusieurs milles pour aider à cette oeuvre et s'acheter des chaussures.

La Chaussure National sera en vente en France vers le premier octobre. Les détaillants doivent s'engager à ne pas demander plus que le prix fixé.

Il se fait un mouvement à Toronto pour avoir une journée pour ramasser les chaussures pour les réfugiés français qui ont besoin de chaussures.

Les Girl Guides prêteront leur concours.

Une Union des Tanneurs s'est récemment organisée à Kingston.

On rapporte qu'une commande de mille paires de chaussures avec semelles en bois a été donnée à une maison de Brockton, Mass., pour faire des expériences



La Chaussure Blanche

sera très portée cet été

En avez-vous un bon assortiment ?

Si vous n'avez pas encore pris la précaution de vous approvisionner de chaussures blanches, faites-le tout de suite. Il en est temps encore, puisque les journées de fortes chaleurs ne nous sont pas encore arrivées.

NOUS AVONS EN STOCK, UN BEL ASSORTIMENT DE CHAUSSURES BLANCHES POUR HOMMES, FEMMES ET ENFANTS QUI REUNISSENT LES QUALITES DE

Style, Confort, Solidité et Prix Avantageux

qui les font vendre facilement,

Demandez-nous des échantillons et prix, nous vous en ferons parvenir tout de suite gratuitement. Ecrivez-nous aujourd'hui, avant les chaleurs.



James Robinson

184 RUE MCGILL,
MONTREAL (Qué.)



avec l'armée. Il paraît que si elles donnent satisfaction, ces semelles épargneront \$2.00 par paire.

Selon un câbogramme officiel reçu par la Elgin Patriotic Association, St. Thomas, le sergent Gordon Stafford, dont le père, G. Stafford, demeure à Toronto, est mort de ses blessures. Le sergent Stafford était l'un des jeunes gens les plus connus de St. Thomas, quoique avant son enrôlement il représentait la Consolidated Rubber Co'y., à Calgary. Il avait 27 ans.

On rapporte que les soldats américains en France portent des chaussures anglaises, les chaussures américaines étant trop légères. Cela prendra un peu de temps avant que les nouveaux modèles Pershing soient prêts et d'ici là ils continueront à porter les chaussures anglaises.

Un journal rapporte qu'on a inventé un talon qui peut s'attacher aux chaussures sans outils. Le nouveau talon est fait pour remplacer ceux qui sont usés. Maintenant si quelqu'un pouvait inventer un talon qui ne vieillirait pas et ne s'userait pas, ce serait encore mieux!

M. Lessard, représentant pour la Province de Québec de la Tétreault Shoe Mfg. Co., était à Québec, par affaires, il y a quelques jours.

Les nombreux amis de Billy Matthews, surintendant de la Tétreault Shoe Mfg. Co., de Montréal, seront heureux d'apprendre qu'il est tout à fait remis de sa maladie et qu'il est de retour à son poste.

Richard Staunton, récemment du Montreal Standard vient d'entrer à l'emploi de J. A. Scott sous M. W. A. Lane. C'est un jeune homme énergique qui est une acquisition précieuse pour la maison Scott.

Il est rumeur à Québec que les manufacturiers de chaussures de Québec ouvriront peut-être conjointement des salles permanentes d'échantillons à Montréal bientôt.

Les nombreux amis de M. James Robinson, Montréal, seront heureux de savoir qu'il est de retour chez lui dans sa maison sur le Lac Saint-Louis après avoir passé la plus grande partie de l'hiver en Floride.

Dupéré et Garant de Québec, ont ouvert une école pour apprendre aux cordonniers le fonctionnement des machines de cordonnerie.

M. Lepinay, de Légaré & Lepinay, de Québec, était à Toronto la semaine dernière.

M. Marois, de Tourigny et Marois, de Québec, était à Montréal, il y a 15 jours.

M. Armbrust, de la Lady Belle Shoe Co., Kitchener, Ont., est de retour d'un voyage à travers l'Ouest Canadien.

M. Francis, gérant des ventes de Gales Bros., Québec, est à Vancouver par affaires.

M. J. Perkins, de Duchaine & Perkins, Québec, était à Montréal, il y a quelque temps.

M. Chas. Albee, vice-président de Perth Shoe Co., Perth, Ont., était à Montréal par affaires la semaine dernière.

M. David Marsh de Wm. A. Marsh Co. of Quebec, est de retour d'un voyage d'affaires dans les Provinces Maritimes.

La Thompson Shoe Co., Ltd., est maintenant installée dans ses nouveaux bureaux à Montréal, près de l'Hôtel Windsor et vend par lots de caisses aux jobbers et aux gros détaillants seulement.

M. John Ganten, ex-représentant de l'Est pour la maison Beardmore & Co., vient d'ouvrir pour son propre compte un bureau et un entrepôt au No 43 rue Saint-Sacrement, Montréal.

M. SLATER FAIT UNE SUGGESTION

Après un court séjour aux Etats-Unis M. George A. Slater, président de la George A. Slater, Ltd., Montréal, raconte brièvement ses observations, référant particulièrement aux styles du printemps et de l'été:

On ne peut manquer d'être impressionné, dit-il, de la façon sérieuse et pourtant enthousiaste avec laquelle nos amis Américains font face à la situation créée depuis que la guerre a été déclarée, et je reviens avec un peu moins de confiance dans la part que nous avons jouée durant les trois dernières années comme membres de l'industrie canadienne de la chaussure.

Les manufacturiers, les détaillants, et même le public qui achètent là-bas paraissent unis dans leur effort pour embarrasser le moins possible le gouvernement, en dirigeant leurs efforts vers les lignes qui représentent une politique de "conservation avec raison". Sans bruit, et pourtant avec persistance, et amicalement, tous travaillent pour le bien général en s'efforçant d'éliminer tous les styles qui ne sont pas nécessaires. Les modèles extrêmes sont repoussés: quelques nuances seulement de cuir de fantaisie sont acceptables, mais, naturellement, il en reste suffisamment pour que personne n'éprouve de difficultés trop grandes, la variété étant suffisante à la consommation. Plusieurs manufacturiers de chaussures de femmes s'efforceront de stimuler la vente des chaussures à hauts en drap et la persistance qu'ils y mettent est très recommandable. Plusieurs manufacturiers courent le risque de perdre quelque peu de leur commerce en exhibant des hauts en drap presque à l'exclusion de hauts en cuir afin d'induire les acheteurs à ménager le cuir dans leurs chaussures. C'est justement cet esprit de détermination à travailler de façon réellement pathiotique qui rendra si utile aux alliés la part des Etats-Unis dans la guerre.

Sûrement, il est temps pour nous de suivre l'exemple donné par l'Angleterre, la France et les Etats-Unis. Dans les deux premiers pays il est absolument obligatoire d'acheter une certaine quantité de chaussures en conformité avec les styles exigés par le gouvernement. Dans les Etats, les manufacturiers et les marchands eux-mêmes préviennent la nécessité d'une semblable mesure arbitraire.

Montrons ce que nous pouvons faire. Le temps est opportun; vous êtes à la veille de donner vos commandes d'automne; achetez bien mais intelligemment; évitez des fantaisies extrêmes; achetez quelques chaussures de fantaisie mais assurez-vous d'abord qu'elles ne resteront pas sur vos rayons; le cuir a trop de valeur pour servir cette fin; par-dessus tout, essayez d'influencer vos clients pour qu'ils achètent des chaussures qui donneront le meilleur service pour le prix qu'elles coûtent.

Mes propres efforts depuis quelque temps ont été dirigés dans le but de mettre cette organisation sur une base de guerre en éliminant tout gaspillage d'efforts et de matériel et vers la production de chaussures qui donneront un profit raisonnable et la plus grande satisfaction à tous les intéressés. Ces efforts ont été embarrassés par les besoins forcés du département des ventes, et je suis maintenant convaincu que c'est à vous de décider si les décrets de la coutume établie en temps normaux doivent être suivis aveuglément pendant une période où l'adaptabilité est plus essentielle que jamais.

Actuellement nos voyageurs sont en train de montrer les Chaussures "Monarch" et "Brandon" d'un bout à l'autre du Canada. Lorsque l'opportunité frappe à votre porte, ne manquez pas de lui ouvrir et d'en prendre avantage. Ne négligez pas d'examiner les échantil-



lons qu'on vous invite à considérer. Rendez-vous compte par vous-même de la valeur qui se trouve contenue dans nos chaussures. Vous verrez qu'elles ont toutes les qualités essentielles qui les font vendre avec succès.

Si vous ajoutez à cela, le fait que nous stimulons parmi le public la préférence pour ces marchandises et que nous en provoquons la demande, vous aidant ainsi à les vendre, vous comprendrez que nulle autre proposition ne saurait être plus avantageuse pour vous.

BRANDON SHOE CO.
LIMITED

BRANTFORD

ONTARIO

MANIERE D'ACHETER ECONOMIQUEMENT LES CHAUSSURES

Savoir COMMENT acheter des chaussures est tout aussi important que de savoir COMMENT les vendre. — Un peu de système et beaucoup de sens feront des merveilles pour des achats judicieux. — Un acheteur de détail prospère.

Nous connaissons deux marchands qui tiennent un magasin de chaussures en détail dont le travail est digne d'être imité. Ils s'entendent à merveille. Ils savent définitivement en quoi consiste le travail de chacun et ils le suivent consciencieusement. Par exemple, un partenaire s'occupe des lignes d'hommes et l'autre voit aux lignes pour femmes. Cela ne signifie pas qu'ils sont si séparés qu'aucun n'intervient ou ne consulte l'autre. De fait, c'est tout le contraire. Ils achètent ensemble, ils considèrent les lignes ensemble, mais lorsqu'il s'agit d'une conclusion finale, l'opinion de celui qui gère les lignes des hommes est définitive pour cette ligne particulière et il en est de même pour l'autre.

Ainsi, il n'y a pas de friction dans les achats. Ils s'en tiennent à ce système pour toute la conduite de leur commerce. Ils sont travaillants tous deux et possèdent un magasin modèle au point de vue de l'attraction et de l'efficacité de leur service.

Voici la méthode qu'ils emploient en achetant leurs chaussures :

D'abord ils choisissent les maisons desquelles ils achèteront des chaussures d'une certaine qualité car ils n'achètent pas une marque dont les prix varient trop considérablement. Ils prennent les prix suivants pour base : plus de \$9.00, de \$8.00 à \$9.00, de \$6.00 à \$7.00 et au-dessous de \$6.00. Ils n'achètent pas des chaussures devant être vendues à \$6.00 et à \$9.00 du même manufacturier.

Notre raison pour ce faire est que chaque manufacturier a un style qui lui est propre dans toutes ses lignes. Et quoique pour le marchand de chaussures il puisse y avoir une très grande différence dans la confection et la qualité des deux chaussures de la même maison, l'une pour être vendue à \$6.00 et l'autre à \$9.00, il y a pour le public en général une ressemblance particulière qui empêche le client de trouver leur différence. Après avoir comparé les échantillons des agents de ventes ils placent leurs commandes. Ils ne s'attendent pas à avoir tout ce qu'ils veulent d'un seul homme en chaque ligne. Ils achèteront peut-être la qualité de \$8.00 à \$9.00 de deux ou trois maisons, mais ils s'appliquent à acheter tout ce qu'ils peuvent d'une maison, rendant par là leur compte plus important et s'attirant une meilleure attention.

Une fois les commandes placées ils les vérifient. Peut-être ont-ils commandé quelques lignes en double ou ont-ils acheté trop fortement dans certaines qualités. Ils prennent toutes les copies des commandes placées et les parcourent ensemble. Ils voient ainsi s'ils ont acheté trop ou pas assez. Si les commandes sont trop fortes en certaines lignes, ils les réduisent, si elles sont trop faibles, ils achètent plus.

Ils se sont fait une règle rigide qu'ils suivent à leur avantage, elle consiste à acheter ce qu'ils croient avoir besoin pour DEUX SAISONS, mais pour la troisième, ils se contentent de n'acheter qu'environ 25 à 30% de leurs besoins et n'achètent seulement que ce qu'ils savent devoir se vendre le mieux.



Les Chaussures de Sports "LIFE BUOY"

Tout semble indiquer que la demande pour ces sortes de chaussures sera plus considérable cette année que d'ordinaire, et vous ferez bien d'en faire provision d'avance.

Vos commandes adressées à l'un ou l'autre des deux Entrepôts-succursales spécifiés ci-dessous, vous seront expédiées par PREMIER TRAIN, dès réception de vos ordres.

The Kaufman Rubber Co.,
LIMITED

Montréal - - 310 Rue Craig Ouest

Québec - - - 615 Rue St-Valier



Faites des
"LIFE BUOY"
votre ligne
favorite d'été

Une Annonce Spéciale au Commerce

En remerciant ceux qui nous ont aidés à atteindre notre but, en nous favorisant de leurs commandes, nous tenons à annoncer que nous avons été obligés de transporter nos Salles de Ventes du No 44 de la rue Saint-Antoine, à des locaux beaucoup plus vastes et mieux aménagés dans

LA BATISSE SLATER SHOE

36 RUE SAINTE-GENEVIEVE

où nous montrerons dans nos spacieuses Salles d'Exposition les plus récents et les meilleurs modèles de

*CHAUSSURES en CUIR et en CANEVAS
pour Dames, Demoiselles, Jeunes
Filles et Enfants.*

CANADIAN FOOTWEAR CO., LIMITED

MANUFACTURIERS DE JOLIES CHAUSSURES POUR LE BEAU SEXE

SALLES DE VENTES
36 rue Ste-Geneviève
Montréal (P.Q.)

MANUFACTURE
Pointe-aux-Trembles
(P.Q.)

La preuve que cette méthode est bonne, réside dans le fait que sur un stock de près de \$20,000, ils n'ont pas plus de 200 paires de chaussures de lignes surannées, et aucune de ces paires n'est vieille de 2 ans.

Par-dessus tout, ils ne se laissent pas effrayer par l'augmentation des prix. Cette condition du marché n'altère en rien leur bon jugement. Ils achètent ce qu'ils peuvent payer et prennent avantage de leurs escomptes. Cela peut paraître avantageux d'acheter des chaussures pour un bas prix alors que le marché accuse une augmentation, mais quand les paiements viennent d'être dus, cette accumulation est dangereuse et l'intérêt mangera très vite ce qu'on peut faire sur ce prétendu bon achat et fera peut-être faire la grimace au crédeur.

Un ancien commerçant de chaussures disait, il y a quelques années: "N'importe quel fou peut acheter des marchandises, mais il faut un vendeur pour les vendre." Mais, aujourd'hui, il y a autant d'importance dans l'achat que dans la vente; les chaussures bien achetées sont à moitié vendues.

L'EDUCATION DU CLIENT SUR CE QU'IL NE DOIT PAS ATTENDRE

Les troubles du détaillant de chaussures sont souvent nombreux et divers, mais presque n'importe lequel d'entre eux peut citer maints exemples de plaintes déraisonnables à propos des chaussures. Dans plusieurs centres, les marchands ont considéré des plans pour essayer d'éliminer autant que possible cette nuisance et de temps en temps, différentes formes de propagande éducative ont été distribuées afin d'éclairer le consommateur sur ce qu'il peut raisonnablement attendre

de ses chaussures.

Les marchands de chaussures de Saint-Louis ont récemment commencé une campagne de ce genre; ils ont distribué une petite circulaire indiquant douze raisons, que le public devrait considérer avant de se plaindre de ses achats.

N'importe quel marchand peut adopter cette circulaire s'il le juge à propos. En voici la teneur:

Avant-propos

Avez-vous jamais pensé que vos chaussures sont sujettes à un plus dur usage que n'importe quelle autre partie de votre accoutrement? Il peut y avoir des imperfections dans les chaussures qui ne se développeront pas avant d'être portées. Il est à désirer qu'une mutuelle coopération s'établisse entre vous et votre marchand de chaussures. Ces douze règles sont suggérées comme base de redressement des plaintes:

No. 1.—La valeur des chaussures. — Achetez les meilleures qualités de chaussures. C'est une économie, car elles seront plus confortables et rendront un meilleur service. Epargnez de l'argent, du temps et du trouble en achetant 2 ou 3 paires, ensuite alternez en les portant et vos chaussures conserveront mieux leurs formes, vous serez de plus de durée et plus satisfaites de toutes les façons. Lorsque des chaussures s'usent vite il n'est pas juste de demander à votre marchand de les remplacer par une nouvelle paire, il n'est que juste que vous payiez pour l'usage que vous en avez fait.

No. 2.—Les cuirs

Le chevreau vernis est le plus confortable. Le gun metal ou le veau mat est plus lourd, moins souple, mais se prête moins à l'usure. La plupart des cuirs tannés

A notre Commerce Canadien—

Les manufacturiers de chaussures se rendent parfaitement compte que la Matière Première devient très Rare et que les Prix sont conséquemment plus Elevés.

Nous profitons de cette occasion, cependant, pour aviser le commerce qu'en dépit de ces conditions inévitables, la Boston Blacking Company "maintient sa qualité." Basez-vous sur ce fait que notre Qualité de Premier Ordre sera maintenue.

Si vous désirez des noirs à chaussures de la meilleur qualité pour TIGES, TALONS, ou BORDS, rappelez-vous que nous pouvons vous en livrer.

Boston Blacking Company

152 rue McGill, MONTREAL, Canada

La Marque YAMASKA

Les Chaussures qui se portent toujours bien



Les chaussures Côté maintiennent la réputation de leurs qualités de durée. nous concentrons toutes nos énergies sur cette seule ligne et c'est à cette spécialisation que nous devons notre supériorité. Ce sont les chaussures en cuir solide de la meilleure qualité. Elles sont vissées Standard et cousues McKay. Achetez-en à votre marchand de gros ou écrivez-nous pour informations.

LA COMPAGNIE

J. A. & M. COTE

St-Hyacinthe (P.Q.)

Salles d'échantillons de Montréal: 314 rue Sainte-Catherine-Ouest.

Représentant: M. Jules Lamothe.

VOS CLIENTS

vous tiennent responsables des marchandises que vous leur vendez. Si vous leur vendez

LE POLI A CHAUSSURES

"NUGGET"

vous pouvez être certain de n'avoir que des clients satisfaits.

Il y a aussi un bon profit pour vous.

R. E. BOYD & CO., - - MONTREAL

Agents pour la Province de Québec

THE NUGGET POLISH CO., LIMITED - - TORONTO

perdent leur belle apparence s'ils sont mouillés et ne devraient être portés que par des temps secs. La surface est souvent brûlée par les acides polisseurs et la friction du linge aux mains du cireur de chaussures. De fait, tous les cuirs sont endommagés par ces causes.

Les cuirs tannés ne sont pas garantis.

Les cuirs patents ne sont pas garantis ne pas devoir craquer ou peler.

No. 3.—Les chaussures

Lourdes pour le travail rude, pesanteur moyenne pour la rue ou le bureau. Le fait de couper ou de déformer les hauts en portant vos chaussures dans des endroits trop rudes est un abus de votre part et votre marchand n'en est pas responsable.

No. 4.—Ajustage

Veuillez vous rappeler que la pointure d'une chaussure n'indique pas une uniformité de grandeur ou de largeur, mais si vous insistez pour avoir une chaussure trop courte ou trop étroite, vous ne pouvez vous en prendre qu'à vous si vous avez du trouble.

Les chaussures portées au dehors ou salies aux semelles sont **sans valeur** pour le marchand et ne peuvent être échangées pour une nouvelle paire. D'où la nécessité de porter une grande attention dans le choix et l'ajustage.

Vous choisissez à vos risques et vos chaussures ne peuvent être reprises par le marchand parce qu'elles "vous font mal"

No. 5.—Boutonnieres et oeilletons.

Quand les boutonnieres s'agrandissent, le haut se déchire ou les oeilletons tombent et il n'est que juste que votre marchand les répare à un prix raisonnable.

No. 6.—Hauts fendillés et semelles craquées

Les hauts durciront et se fendilleront par la transpi-

ration et votre marchand ne peut être tenu responsable de ce fait. Les hauts et les semelles fendillés peuvent facilement être réparés à bon marché.

No. 7.—Les renforts.

Pour empêcher les renforts de perdre leur forme, faites réparer les talons aussitôt qu'ils commencent à s'user. Si le talon venait à se briser, ce qui arrive parfois, de nouveaux talons peuvent être posés sans qu'il en coûte beaucoup.

No. 8.—Semelles d'intérieur et doublures.

La chaleur de vos pieds ou le fait de porter vos chaussures en temps pluvieux feront déprimer les semelles d'intérieur et des bosses en résulteront. Ces petits défauts sont faciles à remédier, mais votre marchand n'en est pas responsable. Il en est de même des doublures.

No 9.—Semelles ou cuir brûlé

Lorsqu'ils sont humides ou trempés, tous les cuirs brûlent au contact de la moindre chaleur. Lorsque vos chaussures sont mouillées, mettez-les sur des formes et ainsi préservez leur forme.

No. 10.—Semelles défectueuses.

Lorsque les semelles sont défectueuses, il n'est que juste que vous payiez raisonnablement pour l'usage que vous en avez eu.

No. 11.—Chaussures de fantaisie

Toutes les chaussures fabriquées de cuir de couleur ou avec empeignes en drap, sont des articles de luxe pour porter occasionnellement. Vous ne devez pas demander de garantie à votre marchand sur ces chaussures, l'usage qu'elles doivent donner étant d'une considération secondaire.

No. 12.—Ventes d'écoulement semi-annuelles

Ces ventes sont faites pour écouler les pointures et les lignes abandonnées, et les clients doivent accepter toutes les ventes comme **finales**.

Printemps 1919

Echantillons de Printemps Prêts

1er Juillet, 1918

Nous montrons, pour le printemps prochain, l'assortiment le plus complet et le plus important que nous ayons jamais produit en fait de **CHAUSSURES**, et comprenant les lignes régulières et nombre des

**PLUS NOUVEAUX MODELES
A DES PRIX POPULAIRES**

Nous sollicitons cordialement de votre part,
l'examen de notre assortiment.
Vous êtes toujours les bienvenus.

AIRD & SON (Registered)
MONTREAL

Acheter des Marchandises Inférieures pour économiser de l'argent, c'est comme si vous arrêtiez l'horloge pour épargner du temps

Avant la guerre, nous concentrions tous nos efforts et nous fouillions tous les marchés du monde pour acheter les **lignes courantes** aussi bon marché que possible. Les manufacturiers qui vendaient ces commodités gagnaient à peine leur existence, de même que leurs employés. Aujourd'hui, les choses sont bien changées. Les prix ont augmenté, et tous les exploitants, machinistes et manufacturiers participent aux profits. Nous savons tous que les **salaires élevés** indiquent toujours la **prospérité**. Nous avons, en conséquence, recherché tous les marchés disponibles pour nous assurer les **meilleures valeurs**, de façon à ce que la qualité demeure longtemps après que le prix est oublié.

Nous coterons ci-dessous quelques prix spéciaux sur les lignes que nous offrons, pour livraison immédiate:—

CARRES DE TAPISSERIE AVEC COUTURE: — Grandeur $2\frac{1}{4} \times 3$ — \$ 8.60 “ $2\frac{1}{2} \times 3$ — 9.60 “ 3×3 — 11.50 “ $3 \times 3\frac{1}{2}$ — 13.50 “ 3×4 — 16.00	CARRES DE BRUXELLES (3 bordures) Grandeur $2\frac{1}{4} \times 3$ — \$17.75 “ 3×3 — 23.75 “ $3 \times 3\frac{1}{2}$ — 27.75 “ 3×4 — 31.75 “ $3\frac{3}{4} \times 4\frac{1}{2}$ — 45.00	CARRES AXMINSTER “Marque Shield” Grandeur $4^6 \times 7^6$ — \$12.25 “ $2\frac{1}{4} \times 3$ — 22.00 “ 3×3 — 29.25 “ $3 \times 3\frac{1}{2}$ — 32.75 “ 3×4 — 37.50
CARRES DE TAPISSERIE SANS COUTURE Grandeur $2\frac{1}{4} \times 3$ — \$12.00 “ 3×3 — 16.00 “ $3 \times 3\frac{1}{2}$ — 18.75 “ 3×4 — 21.25	NATTE DE FIL BUNGALOW Grandeur 24×48 — \$1.10 “ 27×54 — 1.35 “ 30×60 — 1.60	NATTES DE TAPISSERIE Grandeurs 27×54 — Beaux dessins — \$1.65 chaque, ou \$1.60 à la douzaine.
2,500 NATTES DE SMYRNE Reversibles Spécial — \$3.25 chaque.	ENVIRON 800 NATTES JAPONAISES DE GAZON Grandeur 27×54 — $27\frac{1}{2}$ cents chaque.	LINOLEUM MARQUETE DE NAIRN $8/4$ Spécial — \$1.55 la verge carrée.
RUGS CONGOLEUM en stock dans toutes les grandeurs et en tous modèles.	COUVRE-LITS FRANGES Grandeurs, 60×80 Blancs, spécial, \$1.75. Bleu et rose, spécial, \$1.85.	Offre Spéciale d'OREILLERS Environ 1,000 en stock. “Challenger”, 17×25 , \$1.35 la paire “Midship”, 18×26 \$1.65 la paire Tout plume

Nous avons un des stocks les **PLUS IMPORTANTS** et les **PLUS EXCLUSIFS** du Canada, en fait de **CRETONNE, CRETONNES** sombres reversibles, **SATINS D'ART, SCRIMS, MARQUISSETTES, CHEMINS DE TABLE, ARTICLES DE TAPISSERIE, PIQUES MARSEILLE, EDREDONS, COUVERTURES ET OREILLERS.**

GREENSHIELDS, LIMITED

DISTRIBUTEURS EN GROS DE TAPIS ET DRAPERIES,
COUVERTURES ET EDREDONS

17 SQUARE VICTORIA,

MONTREAL

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XIX.

MONTREAL, MAI 1918

No 5

LES CARACTERISTIQUES DE LA MODE

Il y a deux ans nous semblions presque menacés de la crinoline, et les femmes trouvaient, que rien n'était plus seyant que ces jupes à plis amples, à larges godets qui donnaient à la démarche le balancement et le rythme de la danse... Nous sommes revenus presque à l'entrave, tout le monde chante les charmes de la jupe étroite, qui n'alourdit pas la silhouette, qui fait paraître jeune. Car nous voilà vraiment à la jupe étroite. Elle nous a été imposée par la nécessité d'économiser les tissus. Mais il y a jupe étroite et jupe étroite, il y en a de jolies et il y en a de laides. Il y a d'abord la jupe étriquée du tailleur qui donne souvent l'impression qu'on est en pantalon ou en jupon et qu'on a oublié de mettre sa jupe pour sortir. Cette jupe un peu trop réduite est celle de beaucoup de costumes trotteurs, mais elle n'étonne pas trop et s'harmonise assez bien avec la simplicité du tailleur correct. En serge fileta, cette fine serge noire ou marine rayée de blanc, en nattine noire quadrillée de fines rayures blanches, c'est le costume facile à mettre avec sa jaquette demi-ajustée qu'égaye un gilet de fantaisie. Comme tous les ans, on voit quelques petits paletots sacs et un peu cloches. Ils ne peuvent être guère qu'une fantaisie, car ils ne conviennent qu'à la minorité. Seulement le tout n'est de pas marcher, il faut aussi pouvoir s'asseoir et nous avons encore dans l'oeil la fâcheuse déformation de certaines jupes étroites et ajustées d'avant-guerre très vite détendues et affreuses par derrière. Les couturiers ont remédié à cet inconvénient en fendant la jupe sur un fond souvent d'un autre tissu, ces crevés sont utilisés du reste également par les manches, pour les corsages, partout enfin où il faut de l'aisance alors qu'il n'y a pas d'ampleur. Pour la même raison, les basques des jaquettes sont fendues sur les côtés et laissent apercevoir le gilet ou la blouse-gilet, car il n'y a presque pas de tailleur qui ne se complète de cet accessoire si fort à la mode. Pour ces gilets tous les tissus sont utilisés: le classique piqué blanc naturellement, on l'emploie uni ou brodé, de n'importe quoi, même de fine perles de jais. Dans un genre plus habillé on utilise pour les gilets le brocart, les broderies roumaines ou bretonnes, les guipures, le satin peint, le drap brodé et même la peau... Le gilet est la folie du moment!... On en voit de très séduisants faits avec ces beaux rubans brochés ou brodés qui ont beaucoup plus de tenue qu'une soie et pour lesquels la lisière est une agréable ornementation. Un objet en ruban n'est pas plus économique qu'en soie, mais il donne un effet

agréable et se prête mieux souvent à mille petites recherches. C'est pourquoi les modistes emploient pour faire des chapeaux si souvent le ruban au lieu du tissu. Puisque nous abordons le chapitre des chapeaux, notons que les formes inspirées par le turban n'ont pas cessé de plaire. Ce n'est plus certes l'enroulement de gaze d'or et de lamé des bonnets persans, ce n'est plus la toque de Shéhérazade qu'on vit l'hiver dernier; mais les chapeaux demeurent avec bords épais, des passes roulées, des superpositions de plateaux qui font qu'ils ont toujours à peu près le même coiffant un peu lourd. Les grosses pailles tressées à la main, paillason ou ramie de plusieurs couleurs ou tissées avec un mélange de paille et de ruban font de charmantes toques à porter avec les tailleurs. Pour les beaux jours pour accompagner les robes légères, le grand chapeau retrouve son succès. On le préfère assez plat; il devient plus court derrière, dégage la nuque et s'allonge devant et à droite. Les voilettes changent un peu d'aspect. Quelques femmes font revivre la voilette en loup posée sur le haut du visage jusqu'au-dessous du nez; d'autres ne couvrent que le bas de la figure; d'autres enfin sont enveloppées dans les plis flottants d'un voile de dentelle ou de tulle brodé rejeté en arrière.

Les tissus de laine sont très coûteux, ce qui n'empêche qu'il n'y en ait une variété bien séduisante. Les tissus mohair d'abord, qui semblent une variante de l'alpaga, mais en beaucoup plus souples: Ce sont le dialga et le tricalga. Puis voici toutes les variétés de jersey, le djersadrap que nous connaissons déjà, mais dont l'aspect est renouvelé par de fines rayures ajourées. Le djersador dont la vogue de cet hiver n'a pas épuisé le succès, plus large de mailles, matelassé ou pépkiné il est encore très employé. Un autre gros jersey, analogue au tricot à la main fait avec les fines aiguilles de fer, est assez utilisé soit en tout laine, soit rayé de bandes de laine et de bandes de soie artificielle, on l'appelle le djersella. On en fait des garnitures de manteau, des galons, des revers, des ceintures et des écharpes.

Parmi les tissus de laine en vogue on remarque une large prédominance du genre bure légère, ou étamine de laine; la toillaine est le type de ces tissus à rayures ou uni, on l'emploie beaucoup pour les tailleurs. Un gros tissu genre limousine fait des manteaux ou des garnitures de manteaux, son nom de roulière en dit bien

l'aspect botruru très chic en sa rusticité. Les crépons de laine, ou laine et soie, font leur apparition et le foulard retrouve quelque succès. Le satin est un peu délaissé au profit du taffetas, mais ce dernier est devenu d'une telle souplesse qu'il est absolument méconnaissable. La toile de soie épaisse est très employée dans beaucoup de maisons; on lui ôte son aspect un peu froid par un travail de grosse piqûres dessinant des rayures, des carrés, des losanges, c'est l'idée du matelassé qui fit fureur sans l'effet boursofflé et capitonné. Les tissus de coton obtiennent un succès qu'on ne leur connaissait plus depuis longtemps. Les voiles brodés de fleurettes ou de grosses pastilles feront de charmantes robes fraîches pour les beaux jours. Pour le début de la saison on préfère les voiles madras à grands carreaux avec lesquels on fait des blouses amusantes à mettre sous le tailleur simple; la jaquette est alors doublée du même tissu. Parmi les tissus nouveaux il faut encore citer le jersey de coton, on l'utilise pour des blouses, des robes et des tailleurs d'été qui pourront remplacer les tailleurs de toile, car le fil devient de plus en plus rare.

Si quelques maisons restent fidèles à la ligne droite, il faut avouer qu'un grand nombre s'orientent volontiers vers les formes drapées. Ce n'est pas le drapé volumineux des paniers Louis XV, parce que d'abord les tissus employés sont plus souvent des crêpes que des failles; mais c'est le drapé inspiré de la statuaire grecque qui n'engonce pas la ligne et la mettrait plutôt en valeur. Ce n'est plus la robe chemise dans sa simplicité de ligne un peu fatigante, mais c'est une draperie ou un enroulement qui, sans dessiner trop nettement les formes, font valoir la souplesse d'une taille ou la cambrure d'une hanche, ce qu'on ne devinait guère depuis plusieurs saisons. Evidemment nous n'en sommes pas encore à rechercher la taille fine, mais ne serait-ce pas un acheminement vers une silhouette nouvelle très différente de la silhouette actuelle que ces retroussis, ces gros noeuds, ces poufs derrière, au-dessous de la ceinture, qui rappellent un peu certaines modes datant d'une trentaine d'années?... Pour le moment, il n'est pas question des tailles de guêpe, la ceinture est placée au-dessous de sa place naturelle, ce qui évidemment exige qu'elle soit lâche et mollement enroulée. Le mouvement qu'on retrouve fréquemment est celui de la taille plus courte devant que derrière, la ceinture nouée "plongeant" dans le dos visiblement. Le corsage est souvent dans ce cas, bouffant, long et blousant, et fait une silhouette à l'enfant qui n'est seyante qu'aux femmes ayant les jambes longues, et tout le monde sait que ce n'est pas la généralité. Il est vrai que le haut talon est là pour élever la stature. Le soulier Richelieu retrouve sa vogue, il est pratique pour accompagner le tailleur. Quelques femmes voudraient lancer la chaussure de couleur. On peut se demander si cette tentative aura du succès, car le soulier de fantaisie exige le bas de la même couleur et la mauvaise qualité des teintures fait qu'il est très difficile d'assortir l'un et l'autre. Après un seul lavage un bas a perdu sa teinte initiale, voilà donc qui pourrait nous faire rester au soulier vernis noir accompagné du bas noir ou gris foncé qui va avec toutes les robes et convient à toutes les heures.

Le sac de perles continue à être très recherché; l'un d'eux a la forme d'un grand papillon multicolore aux ailes étendues et se complète d'un fermoir en bois des îles rehaussé d'une marqueterie.

QUELQUES NOTES SUR LA MODE

L'écharpe de jersey qu'on enroule autour du cou pour les soirées fraîches est très appréciée.

* * *

Les costumes de satin ou de taffetas adoucis d'un col de fourrure, gardent un cachet d'élégance et de distinction.

* * *

Le voile flottant en tulle grec, dont l'ampleur est rejetée derrière estampe agréablement le chapeau.

* * *

La cape qui semble inspirée de celle des infirmières, séduit par sa nouveauté quelques femmes élégantes.

* * *

La plupart des costumes tailleurs de cette saison, se complètent d'un gilet qui leur donne une note plus ou moins fantaisiste.

* * *

Le tailleur strict retrouve sa vogue; les tissus noirs rayés de blanc lui conviennent parfaitement.

* * *

Le manteau à col-écharpe pouvant s'enrouler confortablement autour du cou est le vêtement pratique pour le voyage, les courses matinales, ou les jours de pluie.

* * *

Le jersey de coton est, cette saison, utilisé pour de fraîches toilettes de campagne.

* * *

Une robe de soie bleue lavée, garnie de grosses ganses dessinant de grands ronds sur la jupe et sur le corsage, montre l'emploi agréable qu'on peut faire des galons, dont la vogue s'affirme très nettement.

* * *

Un tailleur léger d'un effet nouveau a le devant en fine cheviote kasha rose, alors que les côtés et les manches sont en crêpe de Chine du même ton, quadrillé de grosses piqûres en soie noire et que la garniture est faite de boutons noirs.

* * *

Une manière très nouvelle de poser le voile, c'est de le serrer sur la nuque comme un voile d'infirmière en le laissant dépasser du chapeau tout autour. Un large biais de crêpe anglais ourle le bas de ce grand voile de crêpe Georgette.

* * *

La place de la taille est ce qui contribue le plus à changer la silhouette et à faire paraître une robe démodée. Cette saison, la ceinture est plus souvent placée au-dessous de sa place naturelle, et si quelquefois devant elle reste à une hauteur normale, derrière où est nouée, elle tombe et donne à la silhouette de profil, un mouvement très spécial et caractéristique. Les écharpes enroulées qui souvent, ne sont que le prolongement du corsage, se retrouvent sur beaucoup de robes. On voit aussi des cordelières, des galons de perles et de jais terminés par de beaux glands ou de lourdes pampilles qu'on noue derrière ou de côté, plus rarement devant, car jamais la taille ne doit sembler "plonger" et s'allonger sur le ventre. Nous ne semblons pas près de revoir les tailles de guêpe. Il y a même souvent un effet très marqué d'ampleur sur les côtés et d'aplatissement devant et derrière.

* * *

Les galons de laine et de soie font des écharpes dont l'enroulement est très chic sur les robes de toile ou de serge blanche.

Les Articles de Mercerie convenablement achetés rapportent de bons profits--

Nous avons remarqué que nos clients les plus clairvoyants et les plus prospères passaient beaucoup de temps dans notre Département de Mercerie.

Ces personnes ont reconnu que les Articles de Mercerie s'achetaient toute l'année, et que, bien que n'exigeant qu'un minime capital, un stock bien garni de ces articles est extrêmement commode pour leurs clients et les engage à venir au magasin régulièrement.

Nous tenons un des stocks les mieux assortis du Canada, en fait d'Articles de Mercerie. Cela vous paiera de nous rendre visite ou d'examiner la Malle d'Echantillons d'Articles de Mercerie, de notre représentant.



John M. Garland, Son & Co.,
LIMITED

OTTAWA - - - CANADA

Nouveautés Générales en Gros

"SHEPHERDESS" HOSIERY

BONNETERIE "SHEPHERDESS"

Demandez-nous des Echantillons

Voyez nos Voyageurs

Visitez notre Magasin

Lignes Régulières
Pour Livraison au
15 Juin 1918

SERIE COMPLETE DE BAS
EN CACHEMIRE ET EN LAINE.

PRIX DE L'AUTOMNE 1917.

Lignes Régulières
Pour Livraison
"Immédiate"

ASSORTIMENT COMPLET
DE BAS EN FIL DE LISLE ET
EN SOIE

PRIX DE L'AUTOMNE 1917.

ALPHONSE RACINE, LIMITEE

60-82 RUE SAINT-PAUL OUEST, MONTREAL

MARCHANDS EN GROS ET MANUFACTURIERS DE NOUVEAUTES

Salles d'échantillons: Ottawa Québec Sherbrooke Trois-Rivières Syd'ny, N.E.

Manufactures. Rue Beaubien, Montréal; Saint-Denis, Saint-Hyacinthe

"SHEPHERDESS" HOSIERY

A TRAVERS LA MODE

Une idée nouvelle en fait de ceinture est celle dont le large ruban de faille bleu percé d'oeillets est resserré par un ruban noir étroit.

* * *

Le grand noeud papillon en même tissu que la robe ou en large ruban se retrouve sur beaucoup de robes de la saison.

* * *

Les broderies en point de croix sont très en faveur cette année.

* * *

Le grand chapeau de paille anglaise noir, garni d'une plume d'autruche de tons dégradés gris et mauve tombant de côté est très seyant.

* * *

Très joli également le grand chapeau dont le fond est en paille lisérée noir et le bord en taffetas noir plissé avec deux grandes pendeloques en cristal de roche tombant de chaque côté sur les cheveux.

* * *

Il y a dans la mode actuelle quantité de nouveautés qui semblent spécialement destinées à la toilette des jeunes filles: par exemple, les tissus de coton si séduisants par leurs coloris clairs, si tentants par leurs prix relativement peu élevés. Les voiles de coton tissés de grands carreaux et brochés ou brodés de grosses boules font d'exquises et fraîches parures. Les rayures, les carreaux ou les pastilles disposés de certaine manière, rapprochés ici et laissés libres là, rappellent moins la banalité. Une ceinture de ruban, un petit col de mousseline forment toute la garniture. Les broderies de coton, de laine ou de soie, au point de piqûre, au point de chaînette ou au point de croix genre des broderies roumaines enjolivent les tissus plus épais; ceux-ci sont le plus souvent du genre bure ou étamine de laine ou du genre jersey. On emploie cette saison, avec succès, le jersey de coton pour faire des robes, des blouses et même des doublures de jaquettes. Quant au jersey de laine, il prend des aspects variés pour paraître plus séduisant.

Certain tricot rayé laine ou soie, qu'on appelle djer-sella et qui se fait aussi bien mélangé de tons différents que ton sur ton, compose des robes, des écharpes, des garnitures de manteaux ou des sweaters dont l'allure sportive séduit particulièrement la jeune génération, éprise de grand air et de mouvement.

La mode semble faite, cette année, pour obéir aux restrictions imposées et même pour prévenir celles qui pourront venir. Les dessous sont réduits à leur plus simple expression; ils se composent d'un corset de plus en plus petit et de plus en plus souple, d'une chemise et d'une culotte souvent réunies en une seule pièce.

* * *

On revient cette année, nettement aux blouses claires, aux encolures, aux jabots de tulle ou de linon qui mettent une note blanche, fraîche et soignée près du visage. Les blouses chemisier finement plissées et ajourées retrouvent leur vogue; leurs encolures à volonté montantes ou décolletées les rendent très seyantes.

* * *

Les tissus rayés font des costumes du matin très chics en leur simplicité.

* * *

Les costumes tailleur de la saison possèdent une jaquette mi-longue, une jupe droite et un gilet. Pour un costume un peu fantaisie on fera la jupe en toillaine rayée et la jaquette en serge ou en gabardine unie. Si l'on préfère l'ensemble d'un seul tissu, on choisira la serge fillette ou le quadrillé natiné.

La jaquette est demi-cintrée, les coutures sont dissimulées sous des motifs de piqûre du même ton. Elle est ouverte devant sur un gilet, comme le veut la mode actuelle. Le col droit terminé devant par deux pointes effilées est une des nouveautés de la saison. Les manches sont plates de forme tailleur garnies du bas par des rangs de piqûres rappelant celles qui dissimulent les coutures.

La jupe est faite avec un couture de chaque côté sur les hanches; elle est fermée sur le côté gauche et montée à fronces par un gros grain; elle ne comporte pas de doublure.

* * *

Les vieux ivoires redeviennent à la mode; on recherche volontiers les manches d'ombrelle, de canne, les étuis et les boîtes qui furent si en vogue autrefois.

* * *

Les sacs de soie à monture d'écaille s'harmonisent avec la plupart des robes, ils sont un peu fragiles certes, mais jolis.

St George



UNSHRINKABLE
UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

The SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, Limited
OSHAWA (ONTARIO)

Avis au Commerce
des Nouveautés

Marchandises de Fantaisie

Nous avons en mains, un assortiment de jolis dessins dans les marchandises de fantaisie. Nous vous les offrons aux prix du printemps.

Marchandises Lavables

Nous pouvons livrer actuellement, des marchandises lavables, pour la saison d'été, dans toutes les couleurs, aux prix de janvier dernier.

Ecrivez-nous sans tarder pour échantillons et prix. Nous vous répondrons par retour du courrier.

Attention toute spéciale portée aux commandes reçues par correspondance.

P. P. MARTIN & CIE (limitée)

Fabricants et Marchands de Nouveautés

MAISON FONDÉE EN 1845

50 Rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL

Télep. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

OTTAWA, 166 RUE Sparke
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 52 rue Bay.

*The National
Fabric*



Elevez le Miroir à la Hauteur de la Mode

Les styles de Printemps de Crêpe Serpentine comprennent des dessins qui répondent exactement aux demandes de la mode et de plus, ils sont tellement portés qu'ils resteront de mode pendant plusieurs saisons.

Le Crêpe SERPENTINE

est établi pour être employé pour des vêtements qui seront plaisants à l'œil et conviendront au porte-monnaie et c'est pour cela qu'il est devenu le tissu d'intérieur favori dans des milliers de familles.

Tout Détaillant

qui en fait la demande, peut obtenir gratuitement de jolis feuillets, des vignettes, cartes de vitrines, etc., qui, judicieusement employés, augmenteront certainement ses ventes.

PACIFIC MILLS

LAWRENCE, MASS.

LAWRENCE & CO., Agents de Ventes

BOSTON NEW YORK PHILADELPHIE
CHICAGO ST. LOUIS, SAN FRANCISCO
LONDRES, ANGLETERRE



BUSTER BROWN STOCKINGS



LES BAS BUSTER BROWN

La Marchandise et le Nom—

Qu'est-ce qui procure des profits? N'est-ce pas les ventes faciles, l'écoulement rapide du stock, le gros volume d'affaires? Les Bas constituent une ligne véritablement profitable — à condition que vous teniez la bonne ligne!

Prenez les bas pour garçons, par exemple. La demande en est constante de mois en mois. Pour conquérir ce commerce et le conserver, il n'y a pas de ligne plus attrayante que notre bas "Buster Brown".

Les bas "Buster Brown" sont établis, avant tout, pour la durée — en coton à longue fibre, talons et bouts trois épaisseurs; jambe double élastique, pied et coude-pied rétrécis. Tailles 5 à 10½; côte, 1/1; noir et tan. En jolies boîtes de 1 douzaine.

Seuls Agents pour la
vente:—

E. H. WALSH & CO., Ltd.,
Toronto

Bureaux-Succursales
MONTREAL
et
WINNIPEG

Tout le monde connaît Buster Brown. Aussi bien les marchandises que le nom vous aident à faire des clients et à les **conserver** satisfaits.

Et pour les filles — prenez en stock les bas de la soeur de "Buster Brown." Faits pour rencontrer une demande similaire, à la ligne Buster Brown. En fil de Lisle mercerisé anglais double épaisseur, de belle qualité — d'une apparence gracieuse — ayant l'aspect de la soie.

Commandez-en à votre marchand de gros.

The Chipman-Holton Knitting Co., Limited

Les plus grands manufacturiers de bas du Canada

HAMILTON - - - - - ONTARIO

MANUFACTURES A HAMILTON ET WELLAND, ONTARIO

LES CHAPEAUX

Les chapeaux de paille ont depuis longtemps fait leur apparition; ils ont des calottes plus basses et ca-bossées qui leur donnent une apparence de souplesse; les bords sont roulés et épais et souvent même il y a deux bords superposés. On voit beaucoup de formes à mouvement relevé sur le côté et en général tous les chapeaux, même réguliers, se portent un peu penchés. De cette manière, ils découvrent un peu les cheveux, ils sont plus seyants que les chapeaux posés droits et bien enfoncés sur les yeux. Ce petit mouvement penché convient en général à tout le monde; bien entendu, il ne faut pas l'exagérer, car il deviendrait facilement d'un goût douteux. Le tulle et les tissus métalliques sont devenus très communs. Les bonnets persans et les turbans ont été trop vus et sont remplacés par des toques plus petites, ayant juste la forme de la tête et entièrement recouvertes par des épis teintés, de petites fleurs, plates en velours ou de minuscules ailes couvrant le bord sans masquer le sommet de la calotte qui doit être en velours ou en paille, assortis aux fleurs ou aux ailes.

Les plumes non frisées, de teinte naturelle, sont très faciles à porter et très à la mode. La paille la plus simple prend un air élégant ainsi garnie, mais pour celles qui hésitent à faire cette dépense, le ruban est une ressource inépuisable. On n'en a jamais porté davantage; on peut confectionner soi-même un chapeau marquis ravissant entièrement en ruban drapé, ou bien une forme ronde dont le bord peut être masqué d'un large ruban souple, à peine fixé par quelques points et noué de

côté à plat contre la chevelure, ce qui produit un effet irrégulier très agréable, car la passe, assez large tout autour, paraît relevée du côté du noeud.

Le tulle s'emploie beaucoup pour les blouses et les robes; deux volants tuyautés, montés à jours, se tenant droits contre la nuque et ouverts en pointe, donnent un effet de fraîcheur et de propreté charmants; le costume tailleur le plus simple prend un air d'élégance avec une chemisette ainsi garnie.

Les manches sont, cette saison, d'une extrême variété; alors que certaines descendent jusqu'au milieu de la main, on en voit qui couvrent à peine le haut du bras. Quelques-uns sont amples, comme des manches de juge, d'autres sont boutonnées et ajustées comme des mitaines. Toutes ont une emmanchure aussi invisible que possible laissant l'épaule se deviner avec sa ligne tombante; les effets de pèlerine accentuent du reste encore cette ligne. On voit beaucoup de robes, de blouses, de manteaux, de jaquettes qui se passent par la tête et n'ont point d'ouverture. Si cela contribue à affirmer la ligne, cela nécessite une gymnastique assez incommode pour se déshabiller.

* * *

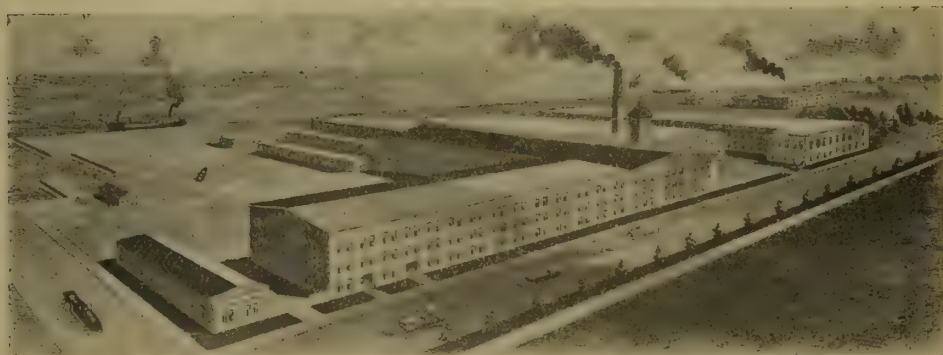
Les bracelets redeviennent à la mode en jade ou en écaïlle, l'anneau rond qui glisse le long du bras et de l'avant-bras est très en faveur.

* * *

Les franges de soie faites à même le tissu sont très en faveur cette saison.



LA MANUFACTURE DU SOUS-VETEMENT IMPERIAL



Fondée en 1880

Le Sous-Vêtement qui rallie toutes les opinions et qui s'attire toutes les approbations, est le Sous-Vêtement **IMPERIAL**. Il plaît à tous, même aux plus difficiles. Et les raisons de cette popularité peuvent se résumer dans les cinq caractéristiques suivantes:

1. Les épaules à couture rabattue.
2. La collerette confortable s'ajustant étroitement.
3. Le pont ajusté.
4. La fourche ajustée.
5. Les manchettes en chevilles améliorées, en tricot.

**Bonnes
Ventes**

En combinaisons ou
en deux morceaux

**Bons
Profits**

Prenez en Stock dès maintenant le
sous-vêtement "**IMPERIAL**"

KINGSTON HOSIERY CO.,

Kingston (Ontario)

Avez-vous des Chapeaux d'hommes démodés que vous ne puissiez vendre ?



Nous achetons comptant les vieux stocks de chapeaux **MOUS**, de **DUVET**, et de **LAINE**, et aussi les **DURS**.

Débarrassez-vous des chapeaux qui encombrent inutilement votre magasin et qui ne conviennent plus à votre clientèle.

Ecrivez-nous ce que vous avez à vendre nous en sommes acheteurs.

Dubrule Mfg. Co., Limited
164 rue McGill, - MONTREAL

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Vieil or Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs : 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".

La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

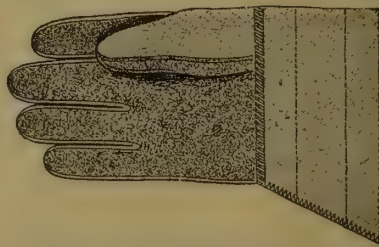
Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, po-santeur légère, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

The
**American Pad
& Textile Co.**

CHATHAM (ONT.)

LA MODE MASCULINE



De gauche à droite: Manteau pour la pluie ou Paletot long flottant. Paletot revers simples à trois boutons avec poches verticales. Raglan à trois boutons, revers simples avec poches rapportées.

Les Vêtements tout Faits De plus en plus Populaires

Depuis que la guerre a provoqué l'augmentation considérable des prix de toutes les marchandises, et principalement des étoffes et de la main-d'œuvre, les vêtements tout faits ont vu leur faveur croître de façon surprenante parce qu'ils sont bien plus avantageux que les vêtements sur mesure, ce qui s'explique aisément du fait des quantités importantes d'étoffes achetées pour leur confection et du perfectionnement des procédés de manufacture.

Notre Manufacture de Vêtements pour Hommes est des mieux outillées et vous garantit le Service, la Qualité et les Prix Avantagés.

Voyez nos voyageurs pour nos modèles de l'Automne et de l'Hiver prochains. Nous sommes persuadés que nos lignes conviendront à vos clients, car elles ont été établies pour répondre à leurs goûts et à leurs besoins. Ecrivez-nous pour tous renseignements que vous désirez.

**La Manufacture de Hardes
de Victoriaville,
VICTORIAVILLE (P.Q.)**

L'HORLOGERIE SUISSE

Au moment où la question de "l'heure" a été si vivement discutée, il n'est pas, croyons-nous, sans intérêt de donner quelques renseignements à nos lecteurs sur l'industrie de l'horlogerie suisse qui compte pour beaucoup dans la prospérité de ce pays.

A toutes les époques de l'histoire, le problème de la mesure du temps fut l'une des principales préoccupations, aussi bien des chercheurs que des savants.

Très ingénieux furent parfois les appareils construits à cet effet, mais aucun n'a pu, mieux que l'horloge, solutionner scientifiquement et surtout pratiquement cette importante question dont dépendait de plus en plus toute activité humaine. Mais, comme le poids et le balancier qui en étaient les parties essentielles rendaient l'usage de l'horloge peu commode, il fallut bien chercher le perfectionnement susceptible de la rendre portative, ce qui fut réalisé par l'emploi du ressort moteur et du balancier régulateur à spirale. C'est ainsi que l'horloge devint la montre d'un volume parfois exagéré, mais que de successifs perfectionnements devaient bientôt rendre d'un usage plus commode.

Les premières montres parurent en Europe, au XVe siècle, mais les origines de leur fabrication sont assez peu connues. Nous savons toutefois que les horlogers et les mathématiciens de tous les pays contribuèrent dès lors à leurs perfectionnements. L'échappement à ancre et la transformation du remontoir à clef en mécanisme de remontoir au pendant, réussirent à en faire des instruments faciles à manier et à en généraliser grandement l'usage. La montre devint alors l'instrument léger, élégant de forme et agréable d'aspect que chacun doit posséder en notre temps de minutes précieuses.

Après avoir été dès la fin du XVIe siècle, au premier rang des industries en France et en Angleterre, l'horlogerie ou fabrication des montres s'introduisit peu après à Genève, de là, gagna au XVIIe siècle le Jura vaudois et les Montagnes neuchâteloises pour se répandre durant le XIXe siècle dans le Jura bernois et plus tard encore dans les contrées de Soleure, Bâle-campagne et Schaffhouse.

Le XVIIIe siècle a été la grande période de perfectionnement, car c'est dès lors que les progrès furent rapides et actuellement, grâce à la division du travail, au perfectionnement de l'outillage, en un mot, aux procédés de fabrication qui assurent la production en grandes séries, tout en garantissant l'interchangeabilité et la bienfacture, l'industrie horlogère suisse est incontestablement la première du monde.

Ce développement que l'on peut qualifier de prodigieux, puisqu'il n'a pu être suivi par les autres pays où naguère cette industrie était si florissante, est dû non seulement aux perfectionnements mécaniques, mais aussi et surtout à la qualité de la main-d'oeuvre. Celle-ci, préparée de longue date par un travail à domicile consciencieux et acharné, est devenue, le climat aidant, d'une habileté surprenante, car nos horlogers suisses possèdent actuellement des qualités héréditaires de minutie et d'ingéniosité incomparables.

La maison
de
Soieries



Progressive
du
Canada

Avez - vous Notre Nouvelle Adresse?

299 rue Saint-Jacques, coin du Square Victoria.

(En plein centre du quartier du
commerce de nouveautés en gros).

Au rez-de-chaussée, avec de vastes espaces, la clarté et tous les aménagements modernes.

Dans ce nouveau local, nous espérons être en mesure de vous servir à l'avenir encore mieux que par le passé, si possible.

En dépit des difficultés sans cesse croissantes, vous trouverez notre stock abondamment pourvu et bien assorti.

Tout ce qui se fait en Soieries

- | | |
|------------------|----------------|
| SOIES JAPONAISES | DUCHESSE |
| POPELINES | NOUVEAUTES |
| CREPE DE CHINE | DOUBLURES POUR |
| GEORGETTE | FOURREURS |
| SATINS | |

Fourreurs, Attention!

Nous faisons une spécialité de DOUBLURES
qui feront vendre vos
MANTEAUX

LES SOIERIES DE BOURCIER
SONT REPANDUES PARTOUT

J. O. BOURCIER, Limitée

299 rue Saint-Jacques, — Montréal.

Or, malgré les perfectionnements mécaniques, ces précieuses qualités doivent se manifester de nos jours plus que jamais, étant donné la précision exigée des merveilleux instruments que deviennent la plupart des montres simples ou compliquées qui se fabriquent en Suisse. Il est vrai que ces qualités inhérentes à la main-d'œuvre horlogère suisse sont judicieusement entretenues par les Ecoles d'horlogerie existant à Genève, Le Chenil (Vallée de Joux), Neuchâtel, Fleurier, Le Locle, La Chaux-de-Fonds (canton de Neuchâtel), St-Imier, Bienne et Porrentruy (canton de Berne), et Soleure, ainsi que par plusieurs Ecoles de mécanique se trouvant dans les principales localités de la région horlogère où elles sont l'objet de la sollicitude des autorités.

Autrefois, il fallait plus de dix jours à un ouvrier habile pour faire une montre, alors que maintenant la production moyenne peut être estimée à 2—3 montres de qualité ordinaire ou 1 montre de qualité soignée par jour et par ouvrier.

Le nombre des ouvriers actuellement occupés en Suisse, dans l'industrie horlogère, peut être évalué à 54,000, dont plus d'un tiers du sexe féminin. Tout ce personnel est employé par 1 à 2 milliers d'entreprises groupées dans diverses localités dont la plus importante, La Chaux-de-Fonds (canton de Neuchâtel), ville de 40,000 habitants, porte avec raison, le titre de "Métropole de l'horlogerie."

La Chaux-de-Fonds est le siège de la Chambre suisse de l'horlogerie, institution qui est chargée de défendre les intérêts de cette industrie nationale. Les principaux syndicats de producteurs y ont également leur siège et agissent de là sur la fabrication et sur la vente des produits, qu'ils veulent en éternel perfectionnement, pour en maintenir la réputation mondiale.

Cette renommée acquise grâce au principe admis, tant par les chefs d'industrie que par leur personnel, qu'il faut constamment moderniser les procédés de fabrication et augmenter non seulement la bienfaisance, mais aussi la variété des produits, a valu à l'horlogerie suisse un essor grandissant. Aussi, pouvons-nous constater que la Suisse a exporté durant le premier semestre 1916, soit en pleine période de guerre, plus d'un million et demi de pièces de plus que durant le semestre correspondant de 1914 et, pourtant, ce dernier était déjà de \$300,000 supérieur comme exportation à celui de 1913 qui passait pour avoir été exceptionnel.

De \$36,600,000 qu'elle était en 1913, la valeur totale de l'exportation a atteint \$41,500,000 en 1916 et les chiffres de 1917, si les résultats du second semestre sont équivalents à ceux du premier, pourraient bien accuser une augmentation de près de \$5,000,000, résultat superbe et susceptible de dérouter les prévisions les plus optimistes.

Il n'est donc pas exagéré de prétendre que l'industrie horlogère suisse est l'une des premières du monde,

									
PURITAN	ECLIPSE	SHAMROCK	VIGILANT	AMERICA	ATALANTA				
<h2>AVIS AU COMMERCE</h2> <h3>DE GROS ET DE DETAIL</h3>									
<p>M. le Marchand,</p> <p>Avez-vous jamais comparé les Faux-Cols "ARLINGTON" avec toutes les autres sortes que vous pouvez avoir en magasin, au point de vue:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1—Du poids des matériaux. 2—De la résistance des boutonnières. 3—De la symétrie du faux-col. 4—De l'espace pour l'ajustement de la cravate. 5—L'aspect général. 6—La satisfaction que vous procurez à vos clients? <p>Nous avons la Marque CHALLENGE à \$2.00 la douzaine. " " RUBBER à \$1.90 " " " PYRALIN à \$1.75 "</p> <p>Tous faits de matériaux plus lourds de 33 1-3% que toutes les spécialités qu'on vous offre. Examinez et voyez qui vous donne la plus haute valeur pour votre client, avant d'acheter un autre article que les "FAUX-COLS ARLINGTON"</p>									
<h2>THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA LIMITED</h2> <p>76 rue Bay TORONTO, (Ont.)</p> <p>Succursale de Montréal: Bâtisse Read 45 rue Saint-Alexandre Succursale de Winnipeg. Bâtisse Travellers rue Bannatyne</p>									
	<h2>AVIS AU COMMERCE</h2> <h3>DE GROS ET DE DETAIL</h3>								
AURORA					GALATEA				
									
COLUMBIA					WINSOME				
									
PILGRIM	ROMAN								
	<h2>THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA LIMITED</h2> <p>76 rue Bay TORONTO, (Ont.)</p> <p>Succursale de Montréal: Bâtisse Read 45 rue Saint-Alexandre Succursale de Winnipeg. Bâtisse Travellers rue Bannatyne</p>								
MAYFLOWER					SAPPHO				
									
MERIT					MAGIC	DEFENDER	BUSTER	PRISCILLA	LIVONIA



L'Idée Moderne dans le Sous-Vêtement

De même que la chemise ouverte sur le devant a remplacé l'ancienne chemise à devant fermé, ainsi les Combinaisons, à Un-Bouton prendront la place des modèles à 10 boutons.

COMBINAISON HATCH A UN-BOUTON



C'est à présent, un des articles qui se vendent le plus de l'autre côté de la frontière et dont la demande au Canada, augmente journellement

Nous contrôlons le modèle Hatch à Un-Bouton, pour le Canada, dans tous les tissus faits par nous. La qualité de la matière première et de la main-d'oeuvre est de la même supériorité que celle des autres lignes Zimmerknit, c'est-à-dire que c'est la meilleure que puisse produire le marché.

Demandez à votre marchand de gros de vous montrer des échantillons du Costume Union Hatch à Un-Bouton.

Zimmerman Manufacturing Company, Limited
Hamilton, Canada

mais l'on doit ajouter qu'elle s'impose aussi les plus grands sacrifices pour maintenir sa renommée et pour satisfaire toujours mieux sa fidèle clientèle.

La production de cette industrie est actuellement, croyons-nous, insurpassable, car elle peut se classer dans les catégories suivantes:

"Chronométrie": Chronomètres pour la marine, pour expériences scientifiques, chronomètres de bord et de poche. "Montres compliquées": montres à tourbillon, montres astronomiques avec mécanisme de quantité et d'équation, montres chronographes avec aiguilles rattrapantes et foudroyantes, montres à grande sonnerie, répétition à quarts et à minutes. "Montres civiles", ainsi que "montres ou enregistreurs pour usages spéciaux": Montres pour automobiles, montres pour aéroplanes, montres réveils, montres pour aveugles, montres 8 jours en portefeuille, presse-lettres ou pendules, montres bracelets avec cadrans radium, montres boussoles, télémètres, pedomètres, tachymètres et comme "montres-bijoux": bracelets montre, montre-bague, montres-broche ou bouttonnière, châtelaines et pendentifs. Tous autant d'objets aux grandeurs les plus diverses aux usages les plus variés, aux aspects les plus inattendus.

D'autre part, l'horlogerie suisse peut donner toute garantie quant à la qualité de ses produits, car pour ses meilleures pièces elle a recours aux services du Contrôle scientifique de la marche des montres, institué dans les Observatoires de Genève et de Neuchâtel ainsi que dans la plupart des écoles d'horlogerie ou des fabriques importantes, et qui publient chaque année sur la base de règlements d'une extrême sévérité, les résultats obtenus. Ces résultats constituent une ex-

cellente réclame pour les fabricants ainsi distingués et un stimulant pour les régleurs qui avec un soin jaloux veillent aux progrès à réaliser en vue d'une précision toujours plus grande.

L'on sait en outre, qu'en Suisse la fabrication et la vente des ouvrages d'or, d'argent et de platine sont subordonnés à certains principes fixés par des lois fédérales très sévères. Ces dispositions légales visent surtout à protéger l'acheteur de tous les pays. L'une des plus intéressantes parmi ces dispositions est assurément celle qui interdit d'insculper sur des ouvrages d'un autre métal ou sur des objets plaqués des indications tendant à tromper l'acheteur.

C'est le Bureau fédéral de contrôle officiel aux conditions de la production industrielle. Actuellement il existe en Suisse treize bureaux de contrôle dans lesquels de nombreux essayeurs-jurés, tous possesseurs du diplôme fédéral, insculpent sur les boîtiers des montres et des bijoux-montres les poinçons suivants:

Pour l'or, 18 kr. et au-dessus, l'Helvétia, pour les titres de 14 à 18 kr. l'Ecureuil.

Pour l'argent à 875 millimètres et plus, l'Ours, pour celui à 800 millimètres le Coq.

Pour le platine au titre minimum de 950 millièmes exigé au contrôle officiel, la Tête de chamois.

Les garanties que procure ce poinçonnement officiel suisse sont telles qu'il serait désirable que les Gouvernements étrangers qui, actuellement, ne l'admettent pas dans leur pays, voulussent bien le considérer comme valable. Une telle décision faciliterait grandement les transactions d'après-guerre qui, comme chacun s'accorde à le reconnaître, devraient être grandement simplifiées.

La Réduction du Stock

et

L'assortiment Complet de Pointures

signifient

des Dollars et des Cents pour vous

En achetant la Casquette 3 dans 1



Trois Pointures dans Une
Cela peut se réaliser

Ecrivez aujourd'hui pour échantillons

THE COOPER CAP CO.

Immeuble Cooper

- TORONTO (Ont.)



CASCO 2 $\frac{3}{8}$ CLYDE 2 $\frac{1}{8}$

FAUX-COLS ARROW

Donnant une élégante apparence demimilitaire. S'ajustant bien et possédant un ample espace pour le noeud de la cravate.

CLUETT, PEABODY & CO., INC. Fabricants, MONTREAL

Tout cet ensemble de facteurs garantie de bienfaisance, régularité de marche et qualité des métaux précieux donnent aux produits de l'industrie horlogère suisse une prépondérance très marquée sur tous les marchés du monde. Aussi, malgré que la concurrence étrangère paraît devoir être plus menaçante après la présente guerre, il est à penser que les avantages acquis durant plusieurs années de lutte opiniâtres et de progrès incessants, suffiront à leur assurer pour longtemps encore, une préférence marquée, à condition toutefois, que ceux qui veillent aux destinées de cette belle industrie nationale, sachent toujours se montrer à la hauteur des circonstances en agissant avec clairvoyance et en la faisant avancer résolument dans la voie du progrès.

PEU D'AIGUILLES

La situation des aiguilles encore sérieuse. — Légères expéditions vendues à l'arrivée. — Augmentations en beaucoup d'autres lignes.

La situation des aiguilles est encore sérieuse et de fait, semble plutôt empirer. Les jobbers rapportent que les légères expéditions occasionnelles qui nous arrivent ne sont rien en face de l'énorme demande.

D'une expédition de 350,000 ne mars, il ne restait après deux semaines, pas une seule aiguille dans les grandeurs qui se vendent bien.

Un câblogramme envoyé à la plus grosse manufacture anglaise réclamant d'autres expéditions est resté sans réponse.

Les filets à cheveux sont une autre ligne à augmen-

ter rapidement. Les manufacturiers français augmentent les prix sans avis même sur les commandes confirmées. Un jobber qui avait une forte commande et l'avait confirmée vendit sur échantillon à un prix qu'il croyait suffisant. Il fut par la suite plutôt surpris de recevoir avis que sa commande serait remplie avec augmentation de 10 à 25 pour cent sous prétexte que les filles employées à ce travail les avaient forcés à augmenter leurs salaires. La moitié de la commande arriva à ces prix lorsqu'il reçut un mot l'avisant que la balance ne serait expédiée qu'au prix pévalant le jour de l'expédition. Ces jobbers se demandent comment ils pourront expliquer cette augmentation à leurs clients lorsqu'ils recevront les marchandises avec cette hausse de prix.

Les crochets et les oeillets sont dans une étrange situation. De temps immémorial les crochets et les oeillets blancs et noirs se sont vendus au même prix. Cependant, les blancs sont faits de cuivre et les noirs d'acier. Par suite de la condition du marché de ces deux commodités il y a une différence de près de 100 pour cent dans le prix de ces deux articles aujourd'hui, et le crochet et l'oeillet blancs ne se détaillent plus à 5c.

Cela aussi empêche les épingles de sûreté de se vendre à 5c au détail et la plupart des magasins en demandent 8c.

En tant que les lignes de bijouterie sont concernées il semble certain que l'approvisionnement sera très limité si l'embargo proposé des Etats-Unis sur toutes ces sortes de lignes prend effet. La même chose s'applique sur les articles de celluloïd qui ne peuvent plus être obtenus dès maintenant sans une licence spéciale.

Ouate en Paquets

"Victory"

"North Star"

"Crescent"

"Pearl"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

RUGS et CARPETTES

La Brinton Carpet Company, Limited, manufacture des rugs et carpettes Wilton, Axminster et Bruxelles de haute qualité.

BRINTON CARPET Co., Limited

Manufacture: Peterborough, (Ont.).

Bureaux de vente:

63 rue Bay, Toronto.

563 rue Sainte-Catherine Ouest, Montréal.

MARCHANDS de TAPIS

découpez le coupon ci-dessous et adressez-nous-le par poste:—

BRINTON CARPET Co., Limited

563 Ste-Catherine Ouest, Montréal

Veuillez s'il vous plaît m'adresser gratis, votre catalogue en couleurs pour rugs et carpettes.

Nom. Adresse

.

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé - \$4,000,000

Réserve - - - \$4,800,000

Siège Social, Montréal

97 Succursales dans les principales villes
du Canada

Edward C. Pratt, gérant général

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux États-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRISE POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terrebonne--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs mai-
sons où vous approvisionner au mieux
de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ \$2,000,000

CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1.750.000

ACTIF TOTAL: au-delà de \$21,600,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSLLEY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef,

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAROSE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur, M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bon-
ner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

RAPPORT MENSUEL DES BANQUES CANADIENNES

Le rapport mensuel des banques à charte canadiennes pour le mois d'avril, tel que publié par le Ministère des Finances, n'indique que des changements de peu d'importance, comparativement aux résultats du mois de mars et ces changements sont généralement favorables, ainsi qu'il ressort du tableau suivant :

	Avril 1918.	Changement Depuis 1 mois
Circulation.....	\$ 180,654,964	— \$10,403,440
Dépôts, demande....	558,509,221	— 2,533,015
Dépôts, épargne.....	933,644,668	+ 12,563,865
Dépôts à l'étranger..	203,473,448	+ 7,215,816
Prêts courants.....	884,089,402	— 2,205,820
Prêts à l'étranger....	99,267,660	— 3,050,019
Prêts aux municipa- lités.....	55,685,350	+ 5,033,289
Prêts à vue.....	77,497,360	+ 3,239,483
Prêts à l'étranger....	179,818,531	+ 12,521,830
Espèces, etc.....	78,283,307	+ 28,274
Billets du Dominion..	169,345,075	+ 4,147,521
Réserve centrale d'or	80,470,000	+ 1,050,000
Passif total.....	2,063,554,861	+ 10,655,288
Actif total.....	2,312,271,158	+ 9,793,497

Si l'on compare les résultats du mois d'avril avec ceux de la période correspondante de 1917, l'on ne constate qu'une diminution, celle qui s'est produite dans les prêts à vue. Le tableau comparatif est comme suit :

	Avril 1918.	Changement depuis 1 an
Circulation.....	\$ 180,654,964	+ \$ 35,104,435
Dépôts, demande....	558,509,221	+ 87,196,936
Dépôts, épargne....	933,644,668	+ 58,695,944
Dépôts à l'étranger..	203,473,448	+ 20,450,762

Prêts courants.....	884,089,402	+	3,565,505
Prêts à l'étranger..	99,267,660	+	3,209,440
Prêts aux municipa- lités.....	55,635,350	+	19,753,354
Prêts à vue.....	77,497,360	+	5,240,057
Prêts à l'étranger..	179,818,531	+	20,662,477
Espèces, etc.....	78,283,531	+	3,892,860
Billets du Dominion	169,345,075	+	36,541,039
Réserve centrale d'or	80,470,000	+	39,320,000
Passif total.....	2,063,554,861	+	200,511,794
Actif total.....	2,312,271,158	+	203,774,808

RAPPORT DE LA BANQUE DES MARCHANDS DU CANADA

Les bénéfices nets de la Merchants Bank of Canada pour les douze mois finissant le 30 avril, se totalisent à \$1,236,680 et ressortent à 17.66% des \$7,000,000 de capital de la banque, comparativement à 16% en 1917 et à 13.6% en 1916.

En dépit de nombreux retraits d'argent occasionnés par les versements relatifs à l'Emprunt de la Victoire, soit \$25,000,000, au total les dépôts ont augmenté de 21% ou de tout près de 20 millions. Ils se totalisent maintenant à 115 millions environ.

L'actif total est passé de 121 à 141 millions; il s'est accru de 44 millions en deux ans. L'actif liquide représente 45.86% des engagements totaux de la banque à l'égard du public, alors que l'encaisse représente 18.19% du passif.

Les profits de l'exercice en question ont permis la distribution du dividende régulier, ce qui a nécessité un déboursé de \$700,000, l'impôt de guerre sur la circulation a absorbé \$70,000; le fonds de pension des officiers, \$50,000; le fonds du contingent a pris \$400,000. Toutes ces déductions faites, il est resté un solde de \$16,681 au crédit.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

O. Maisonneuve, A. Laframboise, 5 juin, 11 a.m., 2187 Saint-Hubert, Lalonde.
Joachim Lavana, Oscar Gignac, 6 juin, 11 a.m., 256 Dufresne, Trudeau.
K. & S. Canadian Tires, Ltd., H. Sauriol, 7 juin, 11 a.m., 901 Boulevard Gouin, Trudeau.
Mme E. Orsali, A. Deslauriers, 8 juin, 10 a.m., 742 Notre-Dame Ouest, Dockstader.
A. Théoret, Thos. Reihill, 7 juin, 10 a.m., 426 Saint-Antoine, Dockstader.
Herald Co., Ltd., J. Cadieux, 6 juin, 10 a.m., 273 Craig Ouest, Marson.
Banque Union, Alexander Mackay, 7 juin, 10 a.m., 498 Argyle, Marson.
Avila Beauchamp, François Chabut, 8 juin, 11 a.m., 1267A Messier, Normandin.

Médéric Lemoine, J. Henri Bourbonnière, 5 juin, 10 a.m., 1474 Saint-Denis, Dorion.

Cie Carrière & Frère, Ltd., Mme A. Girard et al, 6 juin 1918, 1 p.m., 161 Plessis, Brossard.

J. Gilber & Co., J. B. Deslauriers, 7 juin, 10 a.m., 2798 Saint-Laurent, Brossard.

Whyte & Delanay, Windsor Amusement Co., 1 juin, 10 a.m., 186 Windsor, Desroches.

Wm. J. Kelly, Henry A. Horan, 11 juin, 10 a.m., Place Jacques-Cartier, Bienjonnetti.

L. Harotirtz et al, M. Chaot et al, 3 juin, 10 a.m., 53 Mozart, Proulx.

Robert Mitchell Co., D. G. Primeau, 4 juin, 11 a.m., 713 Ouertmont, Marson.

Electrical Equipment Co., Ltd., M. Newman, 4 juin, 10 a.m., 294 Sainte-Catherine Est, chambre 97, Bienjonnetti.

A. Klipstein & Co., J. C. Gauthier, 4 juin, 10 a.m., 10 Lejeune, Brouillet.
S. Croysdill, Paul Lanthier et al, 4 juin,

11 a.m., 114 Laurier Ouest, Proulx.
Jas. Hary, Ls. Frs. Jarry 5 juin, 10 a.m., 520 Montcalm, Coutu.

A. A. Sharp, E. J. Robinson, 5 juin, 11 a.m., 854 Durocher, effets de D. J. Dickson, Ti-S., Proulx.

Mme Ed. Lalonde, Alphonse Lachapelle, 5 juin, 10 a.m., 529 Champlain, Racette.

A. Riopel, W. Liboiron, 5 juin, 10 a.m., Wolfe, Desroches.

J. Bayard, Mme G. Leduc, 6 juin, 10 a.m., 1233 Saint-Denis, Steinman.

W. Drouin & Co., A. Guimond, 6 juin, 1 p.m., 2568 Saint-André, Bouchard.
Omer Pagé, Dr C. Coutière, 6 juin, 2 p.m., 523 Shrebrooke Est, Bouchard.

La Prévoyance, L. Giguère, 7 juin, 11 a.m., 1317 Notre-Dame Est, Themens.
James Piette, K. K. Roberts, 7 juin, 11 a.m., 329 7e avenue, Rosemont, Themens.

Jas. Leduc, Ovila Paré, 7 juin, 2 p.m., 187 Beaudry, Bouchard.

Gaudiase Lajeunesse, Philias Leduc, 8 juin, 3 p.m., 1597 Ontario Est, Bouchard.

GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publions ce guide. Nous vous recommandons de le parcourir. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'il vous offre, veuillez vous référer à l'index des annonceurs, et de là à leur page d'annonces. Vous y trouverez tout ce qu'il vous faut.

- | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Accessoires électriques
Superior Electric Co.</p> <p>Acier en barre
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.</p> <p>Affiche-réclame
Canadian Poster Co.</p> <p>Agents à Commission
York Mercantile.</p> <p>Agent de Change
Bryant-Dunn Co.</p> <p>Anses à seau
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Allumettes
The E. B. Eddy & Co., Ltd.</p> <p>Anneaux pour ballots
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Architecte
L. R. Montbrjand.</p> <p>Armes à feu
Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.</p> <p>Assurances-feu
Assurance Mont-Royal.
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.
Esinhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.</p> <p>Assurance-vie
Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.</p> <p>Balais
Parker Broom Co.</p> <p>Balances Automatiques
International Business Machine.
Brantford Scale.
Dayton Scale.</p> <p>Banques—Banquier
Banque d'Hochelaga.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
Banque d'Épargne.
Garand, Terroux & Co.</p> <p>Barattes
Reliable Churn.
Lewis Bros.</p> <p>Beurre de Peanut
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Bière et Porter
Molson's Breweries.
National Breweries.</p> <p>Bocaux pour Conserves
Dominion Glass Co.</p> <p>Biscuits, Confiseries
Charbonneau, Limitee.
Montreal Biscuit Co.
McCormick Biscuits.</p> <p>Boîtes en fer blanc lithographié.
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Borax
B. & S. Thompson & Co., Ltd.</p> <p>Bouchons
S. H. Ewing & Sons.</p> <p>Bourrures et colliers
American Pad & Textile Co.</p> <p>Broche Galvanisee
Frost Steel & Wire Co., Ltd.</p> <p>Cacao
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.</p> <p>Cachets de plomb
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Cadres et moulures
La Cie Wisintainer & Fils.</p> <p>Caisse Enregistreuse
McCaskey System.
National Cash Register Co.</p> <p>Capsules pour bouteilles
Anchor Cap & Closure Corp.</p> <p>"Catsup"
Wm. Clark, Ltd.
Heinz Co.</p> <p>Casquettes
Cooper Cap.</p> <p>Chaudrons
Manufacture Jas. Smart.</p> | <p>Chaussures
Ames, Holden, McCready.
Aird & Son.
Gagnon, Lachapelle & Hebert.
Daoust, Lalonde & Cie.
J. A. et M. Cote.
Slater Shoe Co.
Brandon Shoe.
James Robinson.
Canadian Footwear.
Kaufman Rubber.</p> <p>Cigarettes
Imperial Tobacco Co.</p> <p>Clotures et Barrières
Banwell Hoxie Co.
Denis Wire & Steel Co.
Frost & Steel Wire Co., Ltd.</p> <p>Cognacs
Henri Roy.</p> <p>Cols
Arlington.
Cluett, Peabody.</p> <p>Cornichons
Heintz & Co.</p> <p>Courroies pour boîtes
J. E. Beauchamp & Co.
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Crème de tartre
E. W. Gillett.</p> <p>Crochets d'acier roulé
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Cuves
The E. B. Eddy & Co.</p> <p>Collection de Comptes
Handy Collection Ass'n.</p> <p>Collets (faux-cols)
Cluett, Peabody & Co.</p> <p>Comptables
Benoit & DeGrosbois.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
E. St-Amour.</p> <p>Confitures
Dominion Canners, Ltd.
Wagstaffe Limited.</p> <p>Conserves de viande
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.</p> <p>Conserves de fruits
Dominion Canners, Ltd.</p> <p>Courroies d'emballage pour boîtes
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Eaux gazeuses
Art. Brodeur.</p> <p>Essences Culinaires
Henri Jonas & Cie.</p> <p>Ecrous
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Enseignes d'annonces
J. N. Warmington & Co.</p> <p>Essence culinaire
Henri Jonas & Cie.</p> <p>Farine préparée
Brodie & Harvie.</p> <p>Ferblanc
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.</p> <p>Ferronnerie, etc.
Aug. Couillard.
Birkett & Son.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.</p> <p>Fers à repasser
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Fèves au lard
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.</p> <p>Formes et Bustes
Delfosse & Co.</p> <p>Fonderie
Canada Foundries and Forgings.
La Fonderie de Plessisville.</p> <p>Ficelle
Beveridge Paper.</p> | <p>Fourneaux
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Formes et Bustes
Delfosse & Co.</p> <p>Gants de toilette
Acme Glove Works, Ltd.
Hudson Bay Knitting Co.</p> <p>Gants de coton
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works.</p> <p>Gelées
Dominion Canners, Ltd.</p> <p>Ginger Ale
Art. Brodeur.</p> <p>Glycerine
B. & S. H. Thompson & Co.</p> <p>Graisse-Saindoux
Gun, Limited.</p> <p>Haches
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Hardes faites
Victoria Clothing.</p> <p>Harengs en boîte
Connors Bros., Ltd.
D. Hatton Co.</p> <p>Hôtel à Québec
Hotel Victoria.</p> <p>Huile de foie de morue
La Cie J. L. Mathieu.</p> <p>Huile de pétrole
Imperial Oil Co.</p> <p>Imperméables
Canadian Consolidated Rubber.</p> <p>Insecticide
Calcarsen.</p> <p>"Kiddie Kar"
La Cie Wisintainer & Fils.</p> <p>Lait condensé
Borden Milk Co.</p> <p>Lait en poudre
Canadian Milk Products Co.</p> <p>Lampes Electriques
Churton & Taylor.</p> <p>Langue marinée
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Levure (Yeast)
E. W. Gillett & Co.</p> <p>Limes
Nicholson File Co.</p> <p>Moulin à laver
Maxwells, Ltd.</p> <p>Marmalade
Dominion Canners, Ltd.
Wagstaffe Ltd.</p> <p>Marteaux
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Métaux en lingots
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co.</p> <p>Meubles
Canadian Rattan Chair.
Victoriaville Furniture Co.</p> <p>Mince meat (viande hachée)
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Monuments, etc.
J. Brunet.</p> <p>Nouveautés en Gros
A. Racine.
P. P. Martin.
Garland.
Greenshields.</p> <p>Nourritures pour enfants
Borden Milk Co.</p> <p>Papeterie
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Rolland & Fils.</p> <p>Papier
Beveridge Paper.</p> <p>Papier à mouches
Tanglefoot.</p> <p>Papier-toilette
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.</p> | <p>Pattes de cochons
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Peintures
McArthur-Irwin.
Ottawa Paint Co.
A. Ramsay.</p> <p>Planches à laver
E. B. Eddy & Co.</p> <p>Plumes de volailles
P. Poulin & Cie.</p> <p>Poêles
Clare Bros.</p> <p>Poêles à l'huile
Imperial Oil Co., Ltd.</p> <p>Poisson
D. Hatton & Co.</p> <p>Pompes à Puits
Canada Foundries & Forgings.</p> <p>Poudre à laver
N. K. Fairbanks Co.</p> <p>Poudre Auto pour insectes
J. E. Beauchamp & Cie.</p> <p>Poudre d'Oeufs
S. H. Ewing & Son.
Lambert & Co.</p> <p>Rugs et Carpettes
Brinton Carpet Co.</p> <p>Sardines
Connors Bros.
D. Hatton.</p> <p>Saucisse
Dionne Sausage Co.</p> <p>Saumon fumé
D. Hatton & Co.</p> <p>Savons
The N. K. Fairbanks & Co.</p> <p>Scies
Disston, Henry & Sons, Inc.
Simonds Canada Saw.</p> <p>Seaux
The E. B. Eddy & Co.</p> <p>Sirop de blé-d'Inde
Canada Starch Co.</p> <p>Sirop de fruits
Dominion Canners Ltd.</p> <p>Sirop pour le rhume
La Cie J. L. Mathieu.</p> <p>Soda à laver
Church & Dwight.</p> <p>Soda à pâte
Church & Dwight.</p> <p>Soupe en boîte
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Soieries
Bourcier.</p> <p>Sous-vêtements
Kingston Hosiery.
Zimmerman Knitting.</p> <p>Tabac à chiquer
The Imp. Tobacco Co.</p> <p>Tabac à priser
The Imp. Tobacco Co.</p> <p>Tabac à fumer en palette
The Imp. Tobacco Co.</p> <p>Thé
Furuya & Nichimura.</p> <p>Toitures
A. McArthur & Co., Ltd.</p> <p>Tôle d'acier
Leslie.
Nova Scotia Steel Co.</p> <p>Tondeuses à Gazon
Canadian Foundries and Forgings.
Maxwells, Limited.</p> <p>Tuyaux de poêle
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Volailles
P. Poulin & Cie.</p> <p>Whiskey
Jos. Seagram.</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS
39 rue S.-Sacrement
Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00
DEPOT AU GOU-
VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

AutomobilesAssurance
couvrant
contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.

VIE, BRIS DE GLACES,

Accidents, Maladies, Vol,
Attelages,

Responsabilité de Patrons
et Publique,

Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LAPREVOYANCE,

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné, L. B. LeBlanc,

Directeur-Gérant. Assistant-Gérant.

Tel. Main 1626

ASSURANCES**Solide Progrès**

Des méthodes d'affaires moder-
nes, soutenues par un record, in-
interrompu de traitements équi-
tables à l'égard de ses déten-
teurs de polices, ont acquis à la
Sun Life of Canada un progrès
prénominal.

Les assurances en force ont plus
que doublé dans les sept derniè-
res années et ont plus que triplé
dans les onze dernières années.
Aujourd'hui, elles dépassent de
loin celles de toute compagnie
canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

L'AssuranceMont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

E. Clément, Jr., gérant général

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, - TORONTO

Bureau Principalangle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Prési-
dent et directeur gérant; Le-
wis Laing, Vice-Président et
Secrétaire; L. Chevalier; A.-
A.-G. Dent, John Emo, Sir
Alexandre Lacoste, Wm. Mol-
son Macpherson, J.-C. Rim-
mer, Sir Frédéric Williams-
Taylor, L.L.D., J.D. Simpson,
Sous-Secrét.

MAUVAISE IDEE DE L'ECONOMIE

La généralité des hommes peu cul-
tivés croient que celui qui épargne pri-
ve le public de travail, tandis que ce-
lui qui dépense beaucoup, qui entame
ou mange son patrimoine, donne du
travail aux ouvriers et, suivant une ex-
pression vulgaire: "fait aller le com-
merce." De là vient la faveur dont
beaucoup de gens entourent encore le
prodigue, et la sévérité, au contraire,
d'une partie de l'opinion publique pour
les hommes très économes. Il y a là
une fausse interprétation de l'Econo-
mie.

Aujourd'hui l'Economie, qui se fait
normalement sous forme de capitalisa-
tion, donne autant de travail aux ou-
vriers et met autant en oeuvre d'ef-
forts que le fait la dépense des prodig-
es.

Les sommes que l'on épargne sont
consommées; seulement elles le sont
d'une façon particulière et qui est re-
productive.

Voyons, par exemple, deux individus
d'égale fortune, l'un prodigue, l'autre
très économe. Le premier se fait
construire un opulent château qui ne
servira qu'à lui seul, et se crée un parc
d'agrément avec beaucoup de terrasse-
ments, de cascades, de jets d'eau, etc.
Le second garde intacte sa demeure,
mais il améliore son domaine en y fai-
sant défoncer ses terres, en les dessé-
chant, en y faisant mettre des engrais,
en créant de nouveaux corps de ferme
avec des laiteries ou des étables mieux
appropriées à la production. Dans l'un
et l'autre cas, il y a même dépense, fai-
te, les mêmes salaires distribués; seu-
lement dans le premier cas la dépense
a été, sinon tout à fait improductive,
du moins en grande partie improduc-
tive; dans le second cas, au contraire,
la dépense a été productive; la terre
ainsi amendée, les bâtiments plus vas-
tes et mieux organisés, produiront ou
conserveront plus de céréales, plus de
vin, plus de lait ou de fromage, plus de
bétail qu'auparavant.

L'individu économe aura mieux dépen-
sé les sommes qu'il aura épargnées que
l'aura fait le prodigue; seulement il
les aura dépensées d'une façon qui ac-
croît la fortune productive du pays,
qui augmente son propre revenu à lui
et l'ensemble du revenu de la société:
telle est la différence entre la consom-
mation productive et la consommation
improductive.

Il en serait absolument de même si
nous prenions des capitalistes ou des
rentiers. Supposons que deux rentiers
aient \$100,000 de rente: l'un dépense
tout son revenu à avoir table ouverte
et luxueuse, à commander pour sa fem-
me ou ses filles des étoffes fines, des
dentelles, etc., à entretenir de beaux
chevaux ou de beaux automobiles; ce
sont là des amusements licites, mais
qui disparaissent bientôt sans rien lais-
ser après eux.

Le rentier économe, au contraire, sur
ses \$100,000 de rente, en consacre 40
ou 50,000 à son train de vie, et les 50 à
60,000 autres, il les place. Cela veut di-
re qu'il achète des actions ou des obli-
gations, ou des parts d'une société de
mines ou d'exploitation.



Table Alphabétique des Annonces

Aird & Son 40	Co. 61	Fairbanks, N. K. 6	Manufacture de Hardes de Victoriaville 52
American Pad & Textile 52	Canadian Consolidated Rubber 24	Fontaine, Henri 62	Martin, P. P. 48
Ames Holden 27	Canadian Footwear Co. 38	Fortier, Joseph 62	Mathieu (Cie J.-L.) 8
Anchor Cap 9	Canadian Milk Products 4	Gagnon & L'Heureux 62	McArthur, A. 19
Aeme Glove Works, Ltd. Couverture	Caron, L.-A. 62	Garand, Terroux & Cie 62	McCaskey System 9
Arlington 54	Chipman-Holton 50	Garland, Son & Co., Ltd. 45	Maxwells, Ltd. 21
Assurance Mont-Royal 61	Chaput & Fils 5	Gillett 10	Montbriand, L.-R. 62
Baker & Co. (Walker). 8	Church & Dwight 4	Gonthier & Midgley 62	Montreal Biscuit 5
Banque d'Hochelaga . . 58	City Ice 8	Gouvernement Provincial 17	Nova Scotia Steel Co. . . 58
Banque Nationale . . . 58	Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 61	Greenshields 42	Nugget Polish 40
Banque Molson 58	Cie J. A. & M. Côté . . 40	Gutta Percha Rubber Co. 30	Paquet & Bonnier . . . 62
Banque Provinciale . . 58	Clark, Wm. 8	Hall Coal 17	Poulin, P. & Cie 8
Benoit et De Grosbois . 62	Cluett, Peabody 56	Handy Collection Association 62	Racine 47
Beveridge Paper 9	Connors Bros. 10	Imperial Tobacco 11	Ramsay & Cie 20
Bourcier, J. O. 53	Cooper Cap. 56	Jonas & Cie, H. Couverture intérieure. 2	Robinson, James 34
Boston Blacking Co. . . 39	Couillard, Auguste . . . 20	Kaufman Rubber 57	Rolland & Fils, J.-B. . . 62
Birkett & Son 22	Daoust, Lalonde & Cie 28	Kingston Hosiery 51	Schofield 47
Brinton Carpet Co., Ltd. 57	Dionne's Sausage 8	La Prévoyance 61	Slater Shoe Co. 32
Brandon Shoe Co. 36	Dom. Canners (Ltd.) . . 3	Leslie & Co., A. C. . . . 19	Square Lake Inn 8
Brodeur, A. 8	Dominion Textile Couverture	Liverpool-Manitoba . . 61	Steel of Canada 18
Brodie & Harvie 8	Dominion Wadding . . . 57		Sun Life of Canada . . . 61
Brunet, J. 8	Dubrule Mfg. Co. 52		Superior Electrics, Ltd. 18
Calcarsen Couvert	Eddy, E. B. & Co. 7		Tanglefoot 13
Canada Life Assurance	Esinhart & Evans 61		Western Ass. Co. 61
			Wisintainer & Fils . . . 21
			Zimmerman Mfg. Co. . . 55

Vient de Paraître
ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES
 — 52e Année —
 Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND & FILS,
MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devanciers, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, œuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
 Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
 Comptables et Auditeurs
 103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL
 Téléphone MAIN 2701-9
 Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER
 Fabricant-Papetier
 Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.
 210 OUEST RUE NOTRE-DAME
 (Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND
 Architecte et Mesureur,
 230 rue S.-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE
 Banquiers et Courtiers
 48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

GAGNON & L'HEUREUX
 COMPTABLES LICENCIÉS
 (CHARTERED ACCOUNTANTS)
 Chambres 315, 316, 317, Edifice
 Banque de Québec
 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Bell Main 4912.
 P.-A. GAGNON, C.A.
 J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Benoît & De Grosbois
 COMPTABLES
 Auditeurs et Liquidateurs
 CHAMBRE 26
 92 rue Notre-Dame-Est, Montréal
 Téléphone Main 2617

L.-A. CARON, Téléphone Bell
 MAIN 3570
 Comptable licencié
 Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
 48, Notre-Dame-O., Montréal

New Victoria Hotel
 H. FONTAINE, Propriétaire
 QUEBEC
 L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
 Pla. Américan. Taux, à partir de \$2.00

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S., 1517 Papineau 154 Marquette

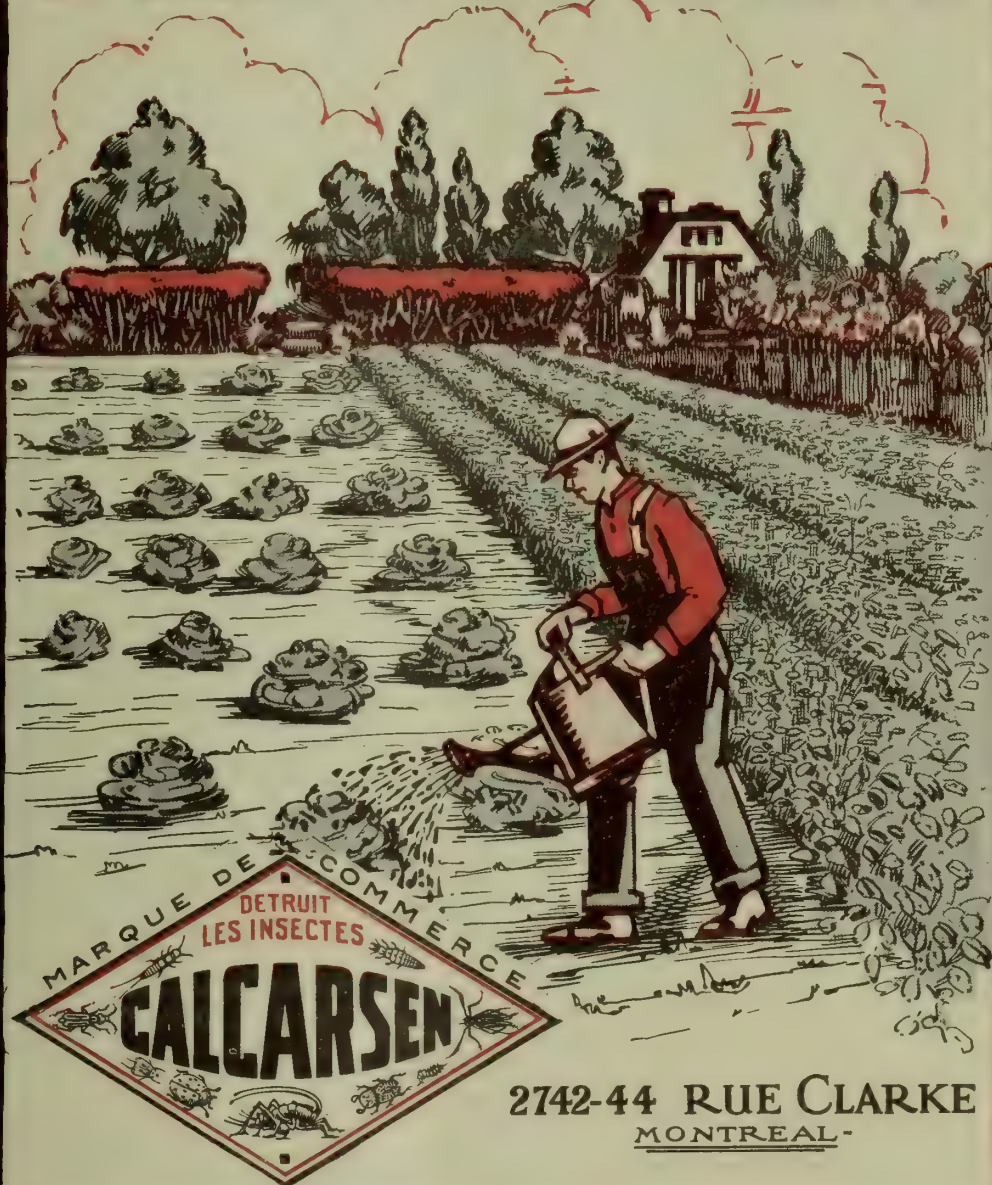
Main 7089

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
 Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

Protégez Vos JARDINS ET VERGERS



2742-44 RUE CLARKE
MONTREAL-

Le "CALCARSEN" remplace le vert de Paris, mais coûte trois fois moins. C'est le plus efficace des destructeurs d'insectes connus. "CALCARSEN" est un fongicide et un insecticide à la fois.

Distributeurs pour la Province de Québec:

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,
LAPORTE, MARTIN, LIMITEE.
HUDON & ORSALI, LIMITEE.

MONTREAL.

NAZAIRE TURCOTTE & CIE.
QUEBEC PRESERVING CO.,
QUEBEC.

A. CARRIER & FILS,
LEVIS, P.Q.

Ou écrire directement à: "CALCARSEN" 2742-44 rue Clarke, Montréal. Tél. Rockland 3162



**PRATIQUEMENT
TOUT CE QUI SE
FAIT EN COTON**

Tissus imprimés en coton, Crêpes, Galatea, Toiles pour Chemises, Toiles pour pantalons, Scrims, Coutils, Couvertures, Piqué, Couvre-lits, Draps, Taies d'oreillers en coton, Batistes, Toile pour peintres, Cotons blancs et gris, Serviettes de toilette et Toiles pour essuie-mains, Sacs, Fils et Ficelles.

**DOMINION TEXTILE CO.
LIMITED**
MONTREAL TORONTO WINNIPEG





16 en 1887

MONTREAL, vendredi 7 juin 1918

Vol. XXXI—No 23

Les Boissons Douces

LES PLUS POPULAIRES

et vendues par la plupart des marchands de Montréal et de la Province, sont celles de la Marque

J. Christin & Cie, Limitée

FONDEE EN 1855

Elles se vendent facilement, parce que les connaisseurs savent que ce sont les meilleures.

Etagères Gratis

Avec une commande d'au moins 25 caisses, un nouveau client reçoit gratuitement l'étagère illustrée ci-contre.

Adressez-vous à

J. Christin & Cie, Limitée
21 Rue Ste-Julie, MONTREAL



CEUX DE NOS CLIENTS QUI N'ONT PAS ENCORE CETTE ETAGERE N'ONT QU'A LA DEMANDER AVEC LEUR PROCHAINE COMMANDE.



Approvisionnez-vous maintenant

des articles de Jonas qui seront en grande demande pendant toute la belle saison et dont la vente vous donnera de beaux bénéfices. Parmi ces articles il faut mentionner les suivants:

LA SAUCE WORCESTERSHIRE PERFECTION DE JONAS



sans égale pour aiguiser l'appétit en relevant le goût des soupes, viandes, poissons, salades, etc.

LA POUDRE MESSINA

la meilleure qui existe pour faire la Limonade et dont la marque de fabrique depuis longtemps célèbre a été obtenue en 1874 par Rosenheim et Jonas. Le contenu d'une boîte peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau. Pas besoin de sucre.

Les Essences Culinaires de Jonas

dont il existe une très nombreuse variété et qui jouissent d'une grande faveur auprès de toutes les ménagères, en toute saison.

Le Vernis Militaire de Jonas

Ce vernis a fait ses preuves depuis longtemps et jouit d'une excellente réputation bien méritée. Il donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager.



HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

La Marmelade d'Orange Aylmer

*Est toujours un article de
bonne vente*



"Le Sceau de la Qualité"

Votre confiance dans la qualité de cette ligne est certainement bien placée. Le *"Sceau de la Qualité"* est votre garantie que les ingrédients qui entrent dans sa composition sont soigneusement choisis et convenablement préparés.



La Marmelade d'Orange Aylmer est un grand favori parmi les ménagères. Elle se vend couramment sur sa réputation. Chaque grosseur différente de pot aide à la vente d'un autre.

Conservez en mains un bon stock de cette marque particulière.

Dominion Canners Limited

Hamilton

Canada

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de ½ livre et de ¼ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets, Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte . . .1.45

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte . . .0.75

Caracas Assortis, 33 paquets par boîte, la boîte . .1.30

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Étiquette rouge) paquets

de 3 livres2.80

Paquets de 6 livres5.50

Superb, paquets de 3 livres . . .2.70

Paquets de 6 livres5.30

Crescent, paquets de 3 livres . . .2.75

Paquets de 6 livres5.40

Buckwheat, paquets de 1½ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle-Cake, paquets de 3 liv. . .

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de 1½ livre . . .

Avoine roulée Perfection, la dou-

zaine de paquets0.00

Pancake, paquets de 1½ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de

6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à

30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour

caisses retournées complètes et en bon

état seulement.

Pour les cartons contenant ½ dou-

zaine de paquets de 6 livres, ou 1 dou-

zaine de paquets de 3 livres, pas de

frais.

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,

Montréal.

Conserves La doz.

Corned Beef Compressé . . . ½s. 2.90

Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45

Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 80.00

Roast —½s. 2.90

Boast1s. 4.45

Roast2s. 9.25

Roast6s. 34.75

Boeuf bouilli1s. 4.45

Boeuf bouilli2s. 9.00

Boeuf bouilli6s. 34.75

Veau en gelée½s. 0.00

Veau en gelée1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, éti-

quettes rouge et dorée, caisse de

66 livres, 4 douzaines à la caisse,

la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz.1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 dou-

zaines, la douzaine2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 dou-

zaines, la douzaine2.95

— à la Végétarienne, avec sauce

tomates, boîtes de 42 livres . . .2.25

— au lard, grandeur 1½

Sauce Chili, la douzaine1.90

Pieds de cochons sans os . . .1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . .2s. 9.90

Boeuf fumé en tranches, boîtes de

fer-blanc3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en

verre1s. 4.15

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—



CASCO 2¾ CLYDE 2½

FAUX-COLS ARROW

Donnant une élégante apparence demi-militaire. S'ajustant bien et possédant un ample espace pour le noeud de la cravate.

CLUETT, PEABODY & CO., INC. Fabricants, MONTREAL



"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT
Manufacturiers LIMITED.

MONTREAL



Les
**Chaussures
de Sports
"LIFE BUOY"**

Tout semble indiquer que la demande pour ces sortes de chaussures sera plus considérable cette année que d'ordinaire, et vous ferez bien d'en faire provision d'avance.

Vos commandes adressées à l'un ou l'autre des deux Entrepôts-succursales spécifiés ci-dessous, vous seront expédiées par PREMIER TRAIN, dès réception de vos ordres.

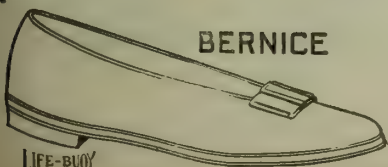
**The Kaufman Rubber Co.,
LIMITED**

Montréal - - 310 Rue Craig Ouest

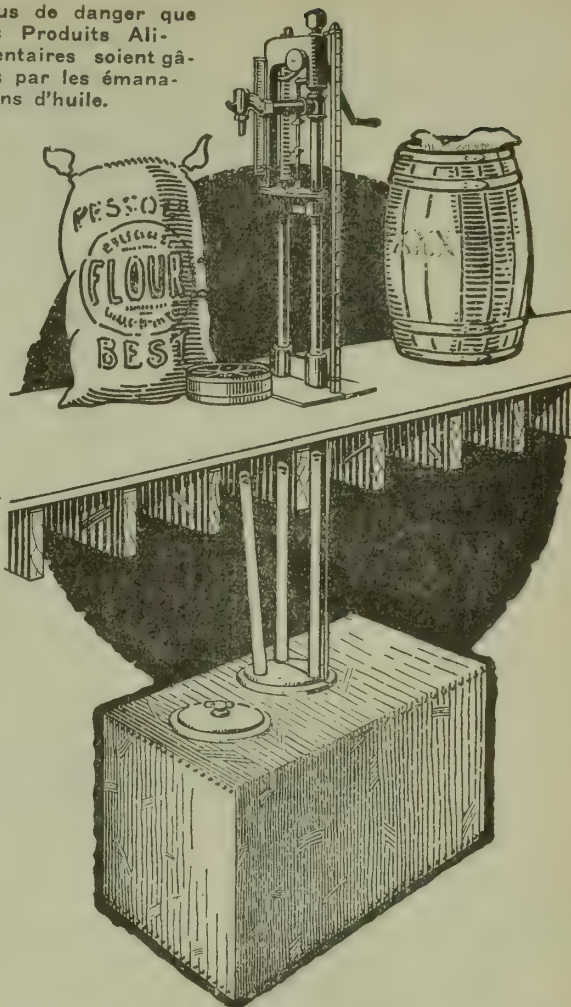
Québec - - - 615 Rue St-Valier

*Faites des
"LIFE BUOY"
votre ligne
favorite d'été*

BERNICE



Plus de danger que les Produits Alimentaires soient gâtés par les émanations d'huile.



**Système d'Emmagasinage
de
l'Huile** **BOWSER**
ESTABLISHED 1885

Les dommages sérieux qui arrivent fréquemment aux approvisionnements alimentaires par les émanations d'huile, sont dûs à l'emmagasinage défectueux de l'huile. Les émanations, du fait de leur assimilation facile avec l'air, se répandent dans tout le magasin où tous les aliments capables d'absorption et de contamination sont rendus inutilisables.

Le BOWSER retient les émanations d'huile (qui sont d'ailleurs la force et le corps de l'huile). Là où elles doivent être, c'est-à-dire dans l'huile même — et préviennent toutes autres pertes telles que renversement, égoutement, sur-mesure, etc.

Tout marchand vendant de l'huile devrait avoir un Bowser — c'est un épargneur d'argent et un producteur de profits.

Ecrivez à présent pour catalogue.

S. F. BOWSER & Co., Inc.

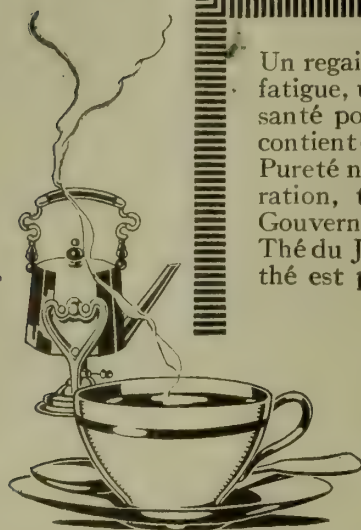
TORONTO (Ont.)

et 507 Bâtisse Coristine, Montréal (P.Q.)

BU BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRÉSENTANTS
PARTOUT

THÉ DU JAPON



Un regain de vigueur quand arrive la fatigue, un aliment pour les forts, la santé pour les malades, voilà ce que contient chaque tasse de Thé du Japon. Pureté naturelle et absence d'adultération, tels sont les règlements du Gouvernement Japonais. Buvez du Thé du Japon pour être sûrs que votre thé est pur.

"Le thé adoucit le caractère, éveille l'esprit, stimule l'organisme."

14

une de nos annonces au consommateur.

Nous créons la demande en faveur du Thé du Japon--c'est sa qualité supérieure qui maintient cette demande.

Quel que soit le volume de publicité au consommateur et si attrayante qu'elle puisse être, elle ne pourrait pas continuer à augmenter la demande en faveur du Thé du Japon, si sa qualité ne répondait pas aux exigences du client.

Recueillez votre part de la demande de Thé du Japon en suggérant à la ménagère d'en acheter. Elle lit constamment ce que nous publions dans nos annonces au consommateur et une suggestion de votre part déterminera un courant de ventes.

Le Thé du Japon vous donne des profits.

LE PRIX DES BALAIS ne sera pas plus bas cette année. **IL EST PROBABLE QU'IL AUGMENTERA.**

Nous conseillons vivement au commerce de donner à présent, ses commandes pour les besoins de l'été. Nous payons le fret par envois de six douzaines. Commandez vos balais à votre marchand de gros ou directement à nous. Nous garantissons satisfaction.

VENDUS EN GROS PAR:—

H. N. Bate & Sons Ltd.
S. J. Major Ltd.
The F. J. Castle Co., Ltd.
Provost & Allard
E. M. Lerner & Sons
J. B. Verdon & Sons
L. H. Major & J. Soublriers

OTTAWA

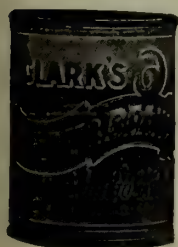
P. D'Aoust & Co., à Hull (Qué.)
Monette & Valin Ltée, à Hull (Qué.)
A. C. Trempe & Fils Ltée, à Sorel (Qué.)
Lafrance & Sylvestre Ltée, à St-Hyacinthe (Qué.)
Chevalier, Pouliot & Co., à Joliette (Qué.)

The
Parker Broom Co.,
OTTAWA (Canada)



— en verre	1/2s. 2.95
— en verre	1/4s. 1.75
Langue, jambon et pâté de veau	1/2s. 2.25
Jambon et pâté de veau	1/2s. 2.25
Viandes en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	1/4s. 0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier. 1/4s. 1.40	
— de verre, poulet, jambon, langue,	1/4s. 2.35
Langues	1/2s. 1s.
— de boeuf, boîtes en fer-blanc,	1/2s. 3.85
—	1s. 7.95
—	1/2s. 12.45
—	2s. 15.95
— en pots de verre	
— de boeuf pots de verre, size 1 1/2	14.50
—	2s. 17.50

Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement . . .



Mince Meat	1s. 2.95
Mince Meat	2s. 4.45
Mince Meat	5s. 12.95

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Mince meat.—	
En seaux de 25 livres	0.21
En cuves, 50 livres	0.21
Sous verre	3.45

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — 1/4 — 2	1.45
Beurre de Peanut, 24 " — 1/2 — 2	1.95
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.45
Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.30
Seaux 12 livres	0.31
Seaux 5 livres	0.33
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00

Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's	1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's	2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1 1/2	1.90
Pork & Beans, plain, 1 1/2	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef 1/2s	1.95
Hachis de Corned Beef 1s.	3.70
Hachis de Corned Beef 2s.	5.45
Beefsteak et oignons 1/2s.	2.90
Beefsteak et oignons 1s.	4.45
Beefsteak et oignons 2s.	8.45
Saucisse de Cambridge 1s.	4.45
Saucisses de Cambridge 2s.	8.45
Pieds de cochons sans os 1/2s.	2.90

Prix sujets à changements sans avis. Commandes prises par les agents sujettes à acceptation de La Maison. (Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse.	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50

Les Fèves au Lard

Les Soupes aux Légumes

de

CLARK

Deux produits de vente rapide.

Bien annoncés et d'une réputation sans égale de *qualité*.

Economique pour vos clients.

Profitable pour vous.

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERS se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléph. Main 436

Le Cacao et le Chocolat de Baker



Registered Trade-Mark

Procurent de bons clients et les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs de tous les Etats; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

WALTER BAKER & CO. Limited

Montréal, (Canada)

Dorchester, (Mass.)

Fondée en 1780

Demandez toujours cette marque
Tél.
Lasalle 92

Demandez les

Saucisses

Etiquettes de

COTE & LAPOINTE

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE
Manufacturiers de

Saucisses
spéciales au
Porc Frais.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et Porc, Saucisse au Riz et Porc, Saucisse au Sage, Saucissons de Boulogne et à l'Ail et jambon pressé.

Toujours les Meilleures.
Vendez-les et ayez des clients satisfaits

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINERALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture, Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Service régulier et glace pure

THE CITY ICE CO., LIMITED

Bureau principal:

280 ST-JACQUES

Téléphone Main 8605
" " 8606
" " 8607

Bonnes chasses et pêches pendant la saison.
Meilleures conditions pour touristes et voyageurs.
Jeu de Tennis et Croquet—Chaloupe et Voiture à la disposition des visiteurs.

SQUARE LAKE INN

A. BRAZE, Prop.

Pension \$14.00 et plus par semaine

Bell Tél. 23 ring 32 Station St-Faustin (P.Q.)

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P.Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.





Seau d'utilité générale

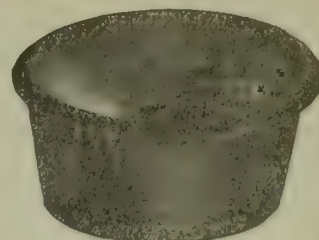
Ce que dit E. B. EDDY

Du fait de l'augmentation continue des prix de revient du zinc, du fer-blanc, du fer galvanisé, etc., employés dans la manufacture des articles de ménage, les *Articles en Fibre* ont vu leur faveur augmenter considérablement pour cuvettes, seaux, planches à laver et autres accessoires de maison, d'un usage courant.

Les ménagères canadiennes montrent leur préférence pour ces articles de fibre, en achetant un millier par jour.

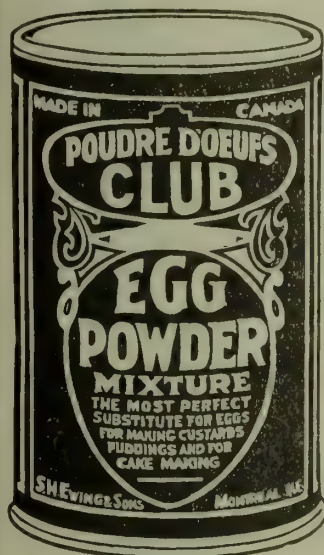
Obtenez-vous votre part de ce commerce profitable?

Ecrivez-nous pour liste de prix illustré



Crachoirs 2 grandeurs

The E. B. EDDY Company, Limited, - Hull, Canada



LA POUDRE D'OEUF "CLUB"

est celle que tout marchand devrait tenir, parce que c'est un succédané des oeufs, qui est garanti pur et dont tous les ingrédients sont absolument purs.

LA POUDRE CUSTARD "CLUB"

est fabriquée conformément à la loi des "Aliments Purs", et est aussi délicieuse que les oeufs, dans les gâteaux, blanc-manges, etc., etc.

Cette poudre est de moitié moins cher que les oeufs et produit les mêmes résultats.

Demandez-nous nos prix et conditions aux marchands.

S. H. EWING & SONS

98 RUE KING, MONTREAL (P.Q.)

TELEPHONES, MAIN 65

" " 155

" " 7925

L'appel du Canada— "Conservez les Aliments!"

La perte d'aliments — même la plus légère, est, dans les conditions présentes, absolument criminelle.

Les fabricants de conserves devraient prendre toutes les précautions possibles pour éviter toute perte dans les conserves de cette année, en scellant les bocaux en verre de confitures, etc., avec les Capsules Anchor, d'une sécurité absolue.

Il a été prouvé par l'expérience, que les Capsules Anchor étaient la meilleure méthode de protection contre la contamination en général.

En outre, ces sceaux gracieux ajoutent à l'apparence de votre stock qui voit de ce fait sa valeur matériellement rehaussée.

Protégez-vous cette saison contre la perte, en scellant vos bocaux de verre avec le sceau de sécurité: les Capsules Anchor.

Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)



Fait en Canada

La douz.

Caisse assortie, contenant 4 douz.	1.15
Citron	2 — 1.15
Orange	2 — 1.15
Framboise	2 — 1.15
Fraise	2 — 1.15
Chocolat	2 — 1.15
Pêche	2 — 1.15
Cerise	2 — 1.15

Vanille — 2 — 1.15
Poids, caisse de 4 douz., 15 liv., caisse
de 2 douz., 8 livres.
Tarif de fret, 2e classe.



Fait en Canada

La douz.

Caisse assortie, contenant 2 douz.	1.35
Chocolat,	— — 1.35
Vanille,	— — 1.35
Fraise,	— — 1.35

Citron, — — 1.35
Sans essence — — 1.35
Poids par caisse, 11 3/4 livres. Tarif de
fret, 2e classe.

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seulement.
L'empaquetage comme suit:

Caisses de 96
paquets de 5
cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre.. \$3.45
— — 120 — de 1/2 livre.. 3.65
— — 30 — de 1 livre..
et 60 paquets mélangés, 1/2 livre. 3.65

Tablettes Chamberlain

Une ligne qui a été constamment annoncée, d'année en année;

—qui est connue presque partout;

—qui vous paye un pourcentage de profits plus élevé que la moyenne.

—qui ne prend que peu de place sur le comptoir, ou sur vos rayons et qui n'y reste pas longtemps;

—c'est une ligne que vous devez tenir.

Envoyez aujourd'hui pour notre proposition. Un généreux approvisionnement de Cartes de Vitri- nes, Cartes de Comptoirs, Pamphlets, Catalogues, etc., est prêt pour vous.

The Chamberlain Medicine Co.,
TORONTO

REMEDE
CONTRE
LA TOUX

Chamberlain

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cités dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.75
4 doz. de 4 oz. 1.15
4 doz. de 6 oz. 1.60
4 doz. de 8 oz. 2.15
4 doz. de 12 oz. 2.65
2 doz. de 12 oz. 2.70
4 doz. de 1 lb. 3.40
2 doz. de 1 lb. 3.45
1 doz. de 2 1/2 lbs. 8.30
1/2 doz. de 5 lbs. 15.10
2 doz. de 6 oz. à la
1 doz. de 12 oz. cse
1 doz. de 16 oz. 9.20

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



2 doz ppts. 1/2 lb.
4 doz. ppts. 1/4 lb.

5 lbs. canistres carrées (1/2 douz. la lb. dans la caisse) 0.95
10 lbs. caisses en bois 0.89
25 lbs. seaux en bois 0.89
100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84
360 lbs. en barillets 0.83

Fèves Cuites au Four DE

HEINZ

une des 57 Variétés

LES Fèves Rôties de Heinz sont réellement cuites au four, et non pas seulement bouillies et passées à la vapeur; elles sont saines, farineuses et nourrissantes. Elles répondent à la demande de vos clients pour un aliment économique, approprié qui donne la plus grande valeur nutritive pour la moindre dépense de temps et d'argent. Et leur réputation de qualité est déjà connue de votre commerce par des années de publicité.

H. J. Heinz Company

Cuisines Canadiennes: Leamington (Canada)

Entrepôts: Montréal et Toronto

Fournisseurs du Gouvernement de Sa Majesté

LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse
4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses 5.35
5 caisses ou plus 5.30
Soda "Magic"
la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 3.95
5 caisses 3.90
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . . 4.35
5 caisses 4.25
Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque 4.90
Barils de 400 livres, par baril . . 13.90

Crème de Tartre "Gillett"
1/4 lb. ppts. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) 2.80
1/2 lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) 5.45
1/2 lb. Caisses avec couvercle vissé.
(4 doz. à la caisse) 6.00
Par Caisse

Assortis, 22.15

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco dans Québec et Ontario La liv.
Seaux en bois, 25 liv. 0.12
Seaux en bois, 50 liv. 0.11 1/2
Caisses en bois, 50 liv. 0.10 3/4
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13 1/2
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10 3/4
Barils 400 livres 0.10 3/4

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09 1/2
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10 1/2
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) 0.11 1/2
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.13
— — (36 liv.)
boîtes à coulisses de 6 livres . . 0.13
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.11
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.25
Celluloïd
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50

Empois de cuisine.
W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . . 0.11½
Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres) 0.10½
Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., ¼c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.

Par caisse
Jattes parfaitement cachetées, 3
livres, 1 douz., en caisse . . 4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cais-
se 4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
— 10 liv., ¼ doz. en caisse . 4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres . . 0.07
Demi-Baril, environ 350 livres... 0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
— — — 3 gals., 38½ liv., cha-
que 3.25
— — — 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25

**Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.**

Par caisse
Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40

(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une
anse en fil de fer.)
Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois
jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'On-
tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.
Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

**BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL**

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
lian, (cette dernière ville comprise),
dans les provinces d'Ontario, de Qué-
bec et Maritimes.



LAIT CONDENSE
La caisse
Marque Eagle, 48
boîtes 8.75
— Reindeer, 48
boîtes 8.45
— Silver Cow,
48 boîtes 7.90
— "Gold Seal"
et "Purity", 48
boîtes 7.75
Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 7.75
— "Challenge", "Clover", 48
boîtes 7.25



Lait Evaporé
Marques St-Charles,
Jersey, Peerless,
"Hotel", 24 boîtes . . . 6.40
"Tall", 48 boîtes . . . 6.50
"Family", 48 boîtes . . 5.50
"Small", 48 boîtes . . 2.60
CAFE CONDENSE


Marque Reindeer, "Grande", 24
boîtes 5.75
— — "Petite", 48 boîtes 6.00
— Regal, 24 boîtes 5.40
Cacao Marque Reindeer —
24 grandes boîtes 5.75
— Marque Reindeer, petites boi-
tes 6.00
Conditions: net, 30 jours.
Lots de 5 boîtes et plus, fret payé
jusqu'à 60 cents par cent. Le surplus
sera marqué sur la facture.

PRODUITS B. F. BABBITTS

Nous cotons:
Poudre de savon 1776, caisse de
100 paquets \$4.00
Nettoyeur Babbitt, caisse de 100
paquets, \$4.00
Nettoyeur Babbitt, ½ caisse de 50
paquets \$2.00
Nettoyeur Babbitt, (Kosher), cais-
se de 50 paquets \$2.00
Lessive Pure Babbitt, caisse de 4
douzaines \$4.50
Port payé pour envois de 5 caisses ou
plus, ne dépassant pas un fret de 25
cents les 100 livres.

**HENRI JONAS & CIE
Montréal.**


Pâtes Alimentaires "Bertrand"
Petites Pâtes—
Extraits Culinaires "Jonas" La doz.
1 oz. Plates Triple Concentré 1.00
2 oz. Carrées — — 2.30
4 oz. — — — 4.00
8 oz. — — — 7.50



Une boîte de 10c. pour 5c. et des primes pour les Marques de Commerce

Voilà la proposition de vente que vous re-
cevez avec le Nettoyeur Babbitt.
La ménagère connaît le Babbitt. Cela ne
demande que peu d'efforts de votre part pour
vendre rapidement votre stock.
On peut toujours se fier au Nettoyeur de
Babbitt. C'est pour cette raison qu'il pro-
cure des ventes répétées.

Wm. H. DUNN LIMITED, MONTREAL



La loi vous oblige à étamper sur tous vos produits alimentaires,
entêtes de lettres, fiches de ventes, commandes, paquets, etc., le
No. de votre licence obtenue de la Commission Canadienne des
vivres.

Nous pouvons vous fournir l'étampe en caoutchouc,
comme dessin ci-contre, avec le No. de votre licence,
pour \$1.50.

ADRESSEZ-VOUS POUR CELA AU

"PRIX COURANT", 80 rue St-Denis, MONTREAL



Un Système de Caisse Enregistreuse "National" résoudra pour vous les problèmes du manque de commis causés par la guerre

Les marchands du Canada sont confrontés avec de nouveaux et sérieux problèmes.

(1) Le personnel de vente est très rare. Pour parer à ce déficit, il est devenu nécessaire pour le commerçant d'adopter des méthodes modernes qui prépareront des commis meilleurs.

(2) L'engagement des commis est beaucoup plus coûteux qu'autrefois. Pour faire face à cette condition, il est nécessaire que les commis servent plus de clients et effectuent plus de ventes.

(3) Le personnel de vente qu'on peut se procurer à présent est étranger à ce genre de travail. Il n'a que peu ou pas de pratique. Il est moins habile. Il n'est pas aussi bon producteur d'affaires qu'il pourrait l'être. Pour combler ce handi-

cap, le marchand a absolument besoin de méthodes de tenue de magasin qui aideront à instruire les nouveaux venus et à les rendre très efficaces.

Le marchand placé en face de tels problèmes, se doit à lui-même, à sa famille, et à son propre commerce d'installer, sans retard, un Système de Caisse enregistreuse "National".

Une Caisse Enregistreuse "National" vous assurera protection, prompt service et économie.

Elle vous procurera des comptes exacts et interchangeableables. Elle activera votre service de telle sorte que des ventes plus nombreuses pourront être faites par le commis. Elle arrêtera l'à-peu-près et les pertes. Elle aidera à faire de bons vendeurs.

Une Caisse Enregistreuse "National" aura tôt fait de se payer par elle-même, en outre des économies qu'elle fait faire.

- - - Pour plus amples informations, remplissez ce coupon et mettez-le à la poste aujourd'hui - - -

Département No C. 16

The National Cash Register Company
of Canada, Limited, Toronto, Ont.

Veuillez, s.v.p. me donner de plus amples informations sur ce qu'un système de C. E. N. peut faire pour mon magasin.

Nom _____ Commerce _____

Adresse _____

Cette Marque de Commerce Signifie Plus de Dollars pour les Marchands

La marque de commerce enregistrée, du Petit Lord Fauntleroy, signifie des dollars pour vous, parce que le public canadien l'a essayée et goûtée et qu'il a reconnu qu'elle représente la qualité et constitue la plus haute perfection qu'on puisse obtenir dans l'art de la fabrication des biscuits.

Les Marchands-Détaillants de partout, sont fiers d'être identifiés avec les Biscuits Sodas Jersey Cream, parce que cela signifie satisfaction absolue pour le client et ventes répétées — et profits.

Et rappelez-vous que notre publicité continue dans les journaux entretient et augmente la demande pour ces Sodas excellents.

The McCormick Manufacturing Co., Limited

Bureaux Principaux et Fabrique: London (Canada)
Entrepôts Succursales: Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port-Arthur, St-Jean (N.B.)

Fabricants aussi des Biscuits de Fantaisie McCormick



McCormick's

JERSEY CREAM Sodas

16 oz.	—	—	14.60
2 oz. Rondes Quintessences	—	—	2.40
2 1/2 oz.	—	—	2.74
5 oz.	—	—	4.64
2 oz.	—	—	1.90
8 oz.	—	—	8.00
8 oz. Carrées Quintessences	—	—	8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	—	—	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	—	—	9.00
2 oz. Anchor Concentré	—	—	1.20
4 oz.	—	—	2.10
8 oz.	—	—	3.50
16 oz.	—	—	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"	—	—	0.95
4 oz.	—	—	1.75
8 oz.	—	—	3.25
16 oz.	—	—	5.75
2 oz. Plates Solubles	—	—	0.95
4 oz.	—	—	1.75
8 oz.	—	—	3.25
16 oz.	—	—	5.75
1 oz. London	—	—	0.65
2 oz.	—	—	0.95

Extraits à la livre, de . . . \$1.25 à \$4.00
— au gallon, de . . . 8.00 à 24.00
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.

Marque Froment, manquant.

Marque Jonas, manquant.

Vernis militaire à l'épreuve de l'eau.
\$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony	2 doz. à la caisse	15.00
Small	2 —	12.00
Medium	2 —	18.00
Large	2 —	— manquant
No. 64 Jars	1 —	— manquant
No. 65 Jars	1 —	30.00
No. 66 Jars	1 —	36.00

No. 67 Jars	1 —	— manquant
No. 68 Jars	1 —	— manquant
No. 69 Jars	1 —	— manquant
Molasse Jugs	1 —	— manquant
Jarres, 1/4 gal.	1 —	— manquant
Jarres, 1/2 gal.	1 —	— manquant
Pts Perfect Seal, 1 doz. à \$33.00 par grosse.	—	—
Qrts. Perfect Seal, 1 doz. à \$45.00 par grosse.	—	—
— — — 1/4 livre, c-s 29	—	—

Poudre Limonade "Mesina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse à \$15.00 la grosse.	—	—
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$36.00 la grosse.	—	—
Sauce Worcestershire 15.00	—	—
"Perfection" 1/4 pt. à \$15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.	—	—

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,

Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . .0.58	—	—
— — — 1/2 livre, c-s 30 livres, la livre0.58	—	—
— — — 1/4 livre, c-s 29 1/4 livres, la livre0.60	—	—
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre0.65	—	—
— — — 1/2 livre, c-s 30 livres, la livre0.65	—	—
— — — 1/4 livre, c-s 29 1/4 livres, la livre0.67	—	—

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre0.58	—	—
----------------------------------------------------------------------------	---	---

— — — 1/2 livre, c-s 30 livres, la livre0.58	—	—
— — — 1/4 livre, c-s 29 1/4 livres, la livre0.60	—	—
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre0.65	—	—
Etiquette Argent, paquets 1/2 livre, c-s 30 livres, la livre0.65	—	—
Etiquette Argent, paquets 1/4 livre, c-s 29 1/4 livres, la livre0.67	—	—

AGENCES



AGENCES

LAPORTE, MAR

TIN LIMITEE

Eau de Vichy

Admirable crown. . 50 Btles.	8.50 c-s
Neptune 50 Btles . . .	9.50 c-s

Limonade de Vichy

La Savoureuse . . . 50 Btles	12.50 c-s
100 1/2 Btles	15.00 c-s

Eau Minérale Naturelle

Ginger Ale et Soda Importés

Ginger Ale Trayder's—

c-s doz., chop. 1.50 doz. (cou-

Extrait de Malt.

Miller de Milwaukee, cs 2 doz. 4.60 c-s

Miller de Milwaukee, Brl. 8 doz. 18. brl.

Lager Beer

Miller's High Life, Baril 10 doz., 18.50 Brl.

Bière Anglaise de Bass doz.

— c-s 12 doz. 1/4 Btles 1.65

Thés Noirs

Marque Princess, tins de 30 et 50 livres, 65 cents.

Marque Victoria, tins de 30 et 50 livres, 68 cents.

MAGIC BAKING POWDER

***Epiciers:** La répétition n'est pas monotone quand elle s'applique aux ventes. Le renouvellement des ordres est ce qui rend une ligne profitable au producteur, alors que toute ligne de marchandises où les ordres ne se répètent pas n'est qu'un piètre placement de capital. La constante répétition des ventes de mois en mois, et d'année en année est ce qui caractérise la Poudre à Pâte "Magic" et c'est ce qui fait que des centaines d'épiciers d'un bout à l'autre du Canada la considèrent comme un de leurs plus précieux actifs. Nous n'avons aucune hésitation à proclamer que c'est la marque favorite canadienne.*

MAGIC BAKING POWDER

NE CONTIENT PAS D'ALUN

C'est la seule poudre à pâte bien connue, de prix moyen, faite au Canada, qui ne contient pas d'alun et dont tous les ingrédients sont indiqués nettement sur l'étiquette.




E.W. GILLET COMPANY LIMITED

TORONTO, CANADA.

MONTREAL WINNIPEG

MAGIC BAKING POWDER



LES ALIMENTS MARINS de la MARQUE



BRUNSWICK

Sont vivement appréciés par les gens qui recherchent avant tout la qualité délicate.

Avec l'augmentation de la demande plus forte que jamais pour le poisson, le marchand qui met en évidence la Marque Brunswick s'aperçoit que son stock diminue rapidement du fait des ventes qui se répètent constamment.

C'est que la qualité de la Marque Brunswick est toujours d'une "excellence invariable".

Et il y a sur chaque vente une bonne marge de profits qui souligne la valeur des étalages.

Prenez note de notre liste:—

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et
rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE
Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

MONTREAL.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$3.00
Canada \$2.50 } PAR AN.
Etats-Unis \$3.00
Union postale, frs 20.00

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 7 juin 1918

Vol. XXXI—No 23

LA NECESSITE DES TRIBUNAUX DE COMMERCE A MONTREAL

La Chambre de Commerce clôturait ses séances pour
la saison par un dîner-causerie donné mercredi à l'hô-
tel Bureau, au Bout de l'Île.

MM. L. E. Beaulieu, C.R., et Edouard Montpetit, fu-
rent les principaux orateurs de ce dîner qui a réuni la
plupart de nos industriels et de nos commerçants les
plus en vue.

M. L. E. Beaulieu fit un plaidoyer en faveur de l'éta-
blissement dans notre ville de tribunaux de commerce.
M. Beaulieu est un érudit. Il va chercher presque dans
la poussière les archives nationales de France des
preuves à l'appui de sa thèse. Les tribunaux de com-
merce ne seraient pas à Montréal une innovation. Il
est inutile de le prétendre.

Bien avant que notre pays fut connu les tribunaux de
commerce existaient. Sous Henri IV, la ville de Tou-
louse, fatiguée des réclamations des marchands établit
des tribunaux à leur usage exclusif. Les avocats en
sont bannis. Les différends commerciaux sont jugés
devant ces cours par des marchands. La marche de la
justice est rendue beaucoup plus expéditive au conten-
tement de tous.

L'idée a fait son chemin, en 1563 s'établit le rouage
des tribunaux de commerce. Des juristes choi-
sis parmi la bourgeoisie, c'est-à-dire la classe des mar-
chands, a seule l'entrée de ces tribunaux. Pas d'avocats
ni de procureurs.

L'institution des tribunaux de commerce s'est per-
fectionnée depuis, mais sans jamais perdre sa nature
exclusive. Les avocats en sont ostracisés.

Revenant au Canada, l'orateur se demande pourquoi
nous n'avons pas de tribunaux de commerce. L'Acte
de 1763 ne garantissait-il pas toutes les vieilles lois et
les tribunaux français?

La raison peut en être attribuée à la faible extension
de notre commerce alors. Mais depuis 1763, le Canada
a progressé. Sa situation commerciale n'est plus à
comparer avec celle des premiers temps de la domina-
tion anglaise. Les tribunaux de commerce sont deve-

nus une nécessité. Les plaintes poussées sur la len-
teur des tribunaux civils à juger les causes commercia-
les embrouillées souvent par les connaissances com-
merciales rudimentaires des avocats, ne sont que justes.
"Justice tardive, déni de justice", ce paradoxe se réa-
lise tous les jours.

M. Jos. Quintal, 1er vice-président de la Chambre de
commerce remercia l'orateur et exprima que les tenta-
tives des marchands pour obtenir des tribunaux de
commerce n'obtiendraient plus à l'avenir les échecs
qu'elles ont essuyés par le passé.

M. Edouard Montpetit se plut à reconnaître dans
M. Beaulieu, le juriste estimé d'aujourd'hui, l'é-
lève studieux d'autrefois. Il permit aux industriels de
se vanter d'avoir leur université dans l'école des Hau-
tes Etudes Commerciales. Partisan de la réciprocité,
ennemi des boycottages commerciaux, railleur à l'é-
gard des familles qui veulent à tout prix compter un
"avocat" ou un homme de profession libérale parmi
elles, tel s'est montré à nous M. Montpetit dans cette
causerie.

C'est vers l'industrie et le commerce que notre émi-
nent économiste voudrait à l'avenir voir se canaliser
les énergies de notre jeunesse. C'est là que gît notre
prospérité.

Aux hommes pratiques des Etats-Unis et de l'Onta-
rio nous aurons désormais à opposer outre les vétérans
du commerce et de l'industrie, la jeune génération qui
sort de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales.

M. Montpetit regrette la maladie qui nous stabilise
comme elle stabilise la France; la pléthore des profes-
sions libérales. A ses yeux l'industrie et le commerce
incarnent l'avenir de notre nation.

Ces discours furent très vivement applaudis.

DELAI POUR LICENCE DE CONFISEUR

Un nouvel ordre d'Ottawa prolonge jusqu'au 1er
juillet, l'obtention d'une licence de "confiseur" pour
la manufacture au Canada pour vente de la crème à la
glace, des bonbons, des gâteaux, biscuits, pâtisseries,
gommes à mâcher, etc.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



LE PIQUE-NIQUE DES COMMIS-EPICIERS

Le grand pique-nique annuel de l'Union des Commis-Epiciers de Montréal, qui a eu lieu dimanche, à Berthier, a été l'un des plus beaux succès remportés jusqu'ici par cette association. On compte que pas moins de 800 à 900 personnes y ont pris part. Le départ eut lieu, dimanche matin à 9.30 heures, du quai Bonsecours, et le voyage fut fait à bord du vapeur "Trois-Rivières."

Pendant le voyage, un orchestre, entièrement composé de vétérans de la guerre des Fénians, fit les frais de la musique.

Les excursionnistes arrivèrent à Berthier vers une heure, puis, après un dîner servi au "Manoir de Berthier", on se rendit à la Brasserie Melchers, qui fut visitée dans tous ses moindres détails. De là, on revint sur le superbe terrain situé en face de la brasserie, où fut exécuté le programme des courses et jeux athlétiques. Il y eut, même, sur le gazon, plusieurs parties de lutte, entre amateurs, qui intéressèrent fort les excursionnistes.

En toute justice, nous croyons devoir féliciter les organisateurs pour l'ordre parfait que l'on a su maintenir durant tout le voyage. Rien n'avait été épargné pour donner satisfaction à tous, et, à tous les points de vue, cette excursion fut un magnifique succès.

LE COMMERCE CANADIEN

L'état du commerce canadien pour le mois de mars dernier n'est pas aussi favorable que ceux de mars 1917 et 1916, puisque la balance favorable n'est plus que de \$12,599,000 tandis qu'elle atteignait 20 millions l'année passée et qu'elle dépassait 26 millions il y a deux ans. Seules nos exportations de produits agricoles ont augmenté: elles ont été de près de 38 millions contre environ 22 en mars 1917. Nos exportations d'objets fabriqués sont tombés de plus de 69 millions à environ 38 millions, de mars 1917 au même mois cette année.

Pendant le premier trimestre de cette année, les exportations accusent une légère diminution, si on les compare à celles de la période correspondante de l'année dernière, et les importations ont subi un profond fléchissement. Au total, le premier trimestre de cette année donne au Canada une balance favorable au commerce de 82 millions contre 47 millions pendant le premier trimestre de 1917 et 66 pour la période correspondante de 1916. Ce premier trimestre 1918 accuse même une balance la plus favorable qui se soit encore vue au Canada, dont le commerce se soldait il y a 5 ans en janvier-février-mars par une balance déficitaire de 86 millions.

LE SUCRE DE CUBA

L'"International Sugar Committee," qui a récemment opéré l'achat de 2 millions et demi de tonnes de sucre de la récolte cubaine de 1917-1918, pour les répartir parmi les Etats-Unis et ses alliés, vient de décider d'exercer son droit de préemption sur les autres 25 p. 100 de la récolte. D'après l'entente intervenue, ce droit de préemption devait être exercé avant le 15 juin. Le prix versé pour le sucre, lors du premier contrat, était de 4.6 sous la livre, à bord des transports amarrés aux ports cubains d'expédition.

D'après M. Frank C. Lowry, représentant de la Federal Sugar Refining Company, l'effet à Cuba du mouvement du sucre, tel que projeté actuellement, dépend entièrement de l'augmentation de la production. L'

administration de l'alimentation a résolu de transporter, en 1918, aux Etats-Unis, 2,446,000 tonnes de sucre de Cuba et de Porto Rico.

En déduisant les 460,000 tonnes produites à Porto Rico et à Ste-Croix la consommation du sucre de Cuba serait en 1918 aux Etats-Unis d'environ 1,986,000 tonnes. L'on estime que le Royaume-Uni et la France auront besoin de 1,000,000 de tonnes dont 252,000 tonnes ont déjà été expédiées depuis le 1er janvier jusqu'au 18 mai. La consommation qui se fait annuellement à Cuba est d'environ 100,000 tonnes et les exportations directes qui se font de cette île à destination du Canada, du Mexique et de l'Espagne se montent approximativement à 80,000 tonnes. Ce qui ferait un total de 3,166,000 tonnes.

CHANGEMENTS AUX REGLEMENTS DE LA COMMISSION DES VIVRES, CONCERNANT LES RESTAURANTS

La commission des vivres du Canada a annoncé aujourd'hui que dans l'application de l'ordre No. 25, relativement aux restaurants, on a trouvé nécessaire de faire certains changements qui sont maintenant incorporés dans le nouvel ordre de la Commission.

D'après les nouveaux règlements, par "restaurants" on comprend les hôtels, les restaurants, les cafétérias, les clubs ou salles de club, les pensions de familles privées, les maisons de pension, les écoles, les wagons-buffets, les navires ou toutes autres places semblables où des repas sont régulièrement servis ou vendus à d'autres que les membres de la famille ou aux domestiques du propriétaire ou du pourvoyeur.

En plus des restaurants, les règlements s'appliquent à toutes les réunions publiques, les réunions de société en plein air, les bazars et les thés, lunches publics, dîners ou pique-niques, fêtes et expositions, aux réunions des loges et des sociétés fraternelles et à toutes places d'un caractère analogue. Ils s'appliquent aussi aux lunches privés ou semi-privés, aux dîners, parties et pique-niques où des vivres et des rafraîchissements sont servis à quinze personnes ou plus, autres que les membres de la famille ou aux domestiques du propriétaire.

L'aloyau, les côtelettes, telles que coupées par les bouchers, et les ris de veau, en plus des autres parties de l'animal mentionnées comme exceptions à l'ordre 25, ne sont pas compris dans le terme "lard" pour les fins des présents règlements. Les saucisses sont aussi incluses dans la liste des exceptions aux restrictions sur le boeuf et le veau.

Un repas comprend toute la nourriture qu'une personne absorbe durant n'importe laquelle des périodes fixées pour la servir et telles que limitées dans les règlements. Les heures pour le repas du matin et pour celui de l'après-midi ne sont pas changées, mais sous le terme "repas du soir", on comprend tout repas servi entre 5.30 p.m., et 8.30 p.m., au lieu de 6 p.m., à 9 p.m., tel que l'ordre 25.

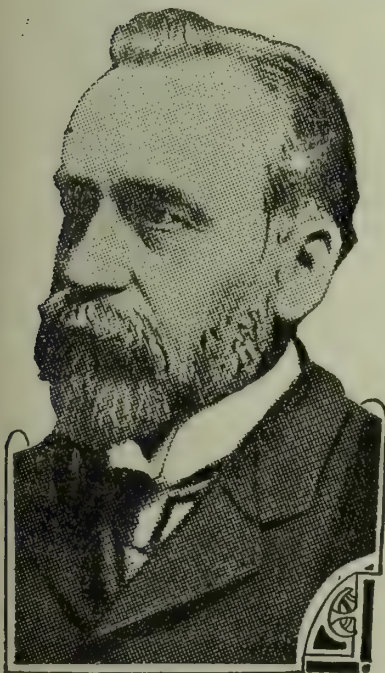
L'on ne devra pas servir de sandwichs au repas du midi. Cela s'applique à tous les endroits inclus dans le terme "restaurant", y compris aussi les comptoirs de chemin de fer.

Au repas du midi, l'on ne devra pas employer de pain ou gâteaux roulés, contenant plus de 75 pour cent de la farine de blé étalon, et pas plus d'un total de une once de ladite farine ne devra être servi à qui que ce soit dans tous les produits, soit le pain, les fours, les biscuits, les pâtisseries ou autres produits analogues.

Toute personne sujette aux règlements des restaurants est aussi requise de complaire aux règlements de la commission des vivres du Canada applicables aux boulangers et aux confiseurs — ordre No. 16, en date du 9 février 1918, ou à l'ordre No. 34, en date du 27 avril 1918.

Des permis devront être obtenus par toutes les personnes qui possèdent ou dirigent des restaurants où des repas et des rafraîchissements sont servis à quinze personnes ou plus par jour ou vendus à d'autres personnes que les membres de la famille ou aux domestiques du propriétaire. Il sera illégal de diriger ou de posséder un tel établissement sans permis après le 1er juillet.

SIR HORMISDAS LAPORTE



Sir Hormisdas Laporte qui vient d'être honoré du titre de chevalier par le Roi, est membre de la Commission des achats de guerre, ancien maire de la cité de Montréal et chef de l'importante maison d'épicerie en gros, Laporte, Martin & Cie. Il est en outre directeur d'un certain nombre d'institutions financières, et s'occupe activement des œuvres de l'Hôpital Général et de l'Hôpital Notre-Dame. Nulle distinction ne pouvait être attribuée à plus digne titulaire.

LA MAISON PERRIN FRERES A CHANGE DE LOCAL

La maison Perrin Frères, la grande fabrique de gants dont les produits sont universellement connus et particulièrement populaires au Canada, vient de quitter le local qu'elle occupait depuis onze ans dans l'Edifice "Mark Fisher", au Square Victoria, pour s'installer dans l'édifice Sommer, où un aménagement spécial avait été préparé pour convenir au volume sans cesse croissant de ses affaires.

La Maison Perrin Frères occupe dans son nouveau local, tout le dernier étage qui offre un espace vaste et confortable qui facilitera le travail des employés et sera plus propice à la réception des clients. L'endroit est particulièrement bien choisi, car il est en plein centre du trafic des tramways et permettra facilement aux

commerçants de détail de se rendre chez leur fournisseur de gants et bonneterie suivant les besoins de leurs achats. On entre par la rue Mayor et par la rue Ontario.

La Maison Perrin Frères ne peut que se féliciter d'avoir effectué ce déménagement qu'exigeait le développement de ses affaires, et dans cette voie. Elle a saisi un fois de plus, l'opportunité qui s'offrait à elle, d'apporter une amélioration sensible à sa vaste entreprise commerciale.

LA BANQUE DES MARCHANDS DU CANADA

La cinquante-cinquième assemblée annuelle des actionnaires de la Banque des Marchands a eu lieu aux bureaux de la Banque, rue Saint-Jacques, sous la présidence de M. K. W. Blackkwell, vice-président.

Du rapport soumis aux actionnaires, il ressort que les profits de l'année écoulée le 30 avril dernier se sont élevés à \$1,236,680.96, soit une augmentation de \$116,372.12, sur l'année précédente.

En dépit des souscriptions à l'Emprunt de la Victoire, qui se sont élevées à \$25,000,000, chez les clients de la Banque, les dépôts ont augmenté à \$20,000,000, ou vingt-et-un pour cent, et le bilan de la Banque indique un état financier des plus satisfaisant.

Outre les impôts payés au gouvernement, les contributions au fonds de pension des officiers, etc., des dividendes au montant de \$700,000.00 ont été payés au taux de 10 pour cent par année.

Enfin, l'actif total s'élève à \$140,937,544, comparativement à \$121,130,558, l'an dernier. Comme on peut le juger d'ailleurs par l'état financier de la Banque, cette institution est très prospère et sa situation financière ne le cède en rien aux autres institutions du genre.

LES POMMES DE TERRE

Chaque sac doit avoir un poids de 90 livres.

Les producteurs et marchands de pommes de terre sont avertis que, subordonnément à la loi d'inspection et de vente, modifiée en 1914, un boisseau de pommes de terre doit peser 60 livres; un quart doit peser quinze livres, et un gallon sept livres et demie. Un sac de pommes de terre doit peser 90 livres, et un baril doit en contenir 165 livres. La loi s'applique aussi à la province de Québec, où le poids légal d'un sac est maintenant de 90 livres, bien que 80 fût anciennement le poids légal dans cette province. Quiconque achète un sac de pommes de terre et reçoit moins de livres peut invoquer les peines établies par la loi de l'inspection et de la vente. Pour la première infraction, une amende d'au moins \$10 et d'au plus \$25, et pour chaque récidive une amende d'au moins \$50 peut être imposée. A défaut de paiement des amendes, l'infraction rend passible d'emprisonnement pour au plus un mois.



Tanglefoot



le destructeur de mouches nonvénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année

SOMMAIRE DES RECENTS REGLEMENTS

Quelle peut être la provision légale?

La farine faite en tout ou en partie de blé

Pour les habitations et les non-commerçants:

Si l'on demeure à moins de deux milles d'un commerçant patenté, pas plus qu'une provision nécessaire à quinze jours.

Si l'on demeure à plus de deux milles et à moins de cinq milles d'un commerçant patenté, trente jours de provision.

Si l'on demeure à plus de cinq milles et moins de dix milles d'un commerçant patenté, 60 jours de provision.

Si l'on demeure à dix milles ou plus d'un commerçant patenté, 120 jours de provision.

Pour les commerçants de gros ou de détail patentés:

Pas plus que la provision nécessaire aux exigences de la clientèle pendant soixante jours.

Pour les fariniers, boulangers et confiseurs patentés:

Les restrictions ci-dessus ne s'appliquent pas à leur cas.

Sucre

Pour les habitants et les non-commerçants:

Les mêmes restrictions que pour la farine s'appliquent.

Pour les manufacturiers qui emploient le sucre dans leurs produits. Commerce du gros et du détail.

Provision pour les exigences ordinaires de la clientèle pendant quarante-cinq jours.

Pour les manufacturiers de sucre de canne:

Les restrictions ci-dessus ne s'appliquent pas à leur cas.

Procédure lorsque la provision réglementaire est dépassée

Sucre.—L'excédant doit être incessamment remis au commerçant de qui l'on a acheté. Ce dernier est requis, si le produit est en bon état, d'en rembourser le prix d'achat ou de marché selon la cote la plus basse. Les commerçants qui refusent d'accepter la remise à cause de l'état du produit doivent consigner immédiatement les faits à la commission canadienne des vivres.

Farine.—L'excédant doit être incessamment remis au commerçant ou au meunier de qui le produit a été acheté. Les mêmes règles générales s'appliquent comme pour le sucre. Les marchands qui ont de la farine en plus de la provision permise par l'ordonnance, doivent immédiatement en avertir le comité des meuniers, 178 rue Queen, Ottawa, et l'on verra à son rachat.

AUTRES REGLEMENTS

Restrictions sur l'utilisation du blé ou de la farine de blé

Dans les produits manufacturés.—A compter du 1er juin, on pourra utiliser au plus 80 pour 100 de farine de blé dans la manufacture, pour la vente, de biscuits, gâteaux ou produits de pâte douce. Dans la manufacture des biscuits au soda, on pourra utiliser une proportion de 90 p. 100.

L'usage de la farine de blé dans la manufacture des bonbons est interdit (après le 1er mai).

Nourriture des animaux.—Il est maintenant illégal de donner ou de laisser donner du blé de meunerie ou tout sous-produit, sauf le son et la moulée, comme nourriture au bétail ou à la volaille, et de les vendre à ces fins interdites.

Le blé poussé avec d'autres graminées, si le triage est impraticable pour les fins de meunerie, pourra être donné aux volailles, lorsque la proportion de blé ne dépassera pas vingt-cinq pour cent.

Restrictions sur l'usage du sucre et des graisses composées

Il est maintenant illégal d'utiliser plus de cent livres de sucre de canne et quarante livres de graisse composée par 200 livres de farine et de succédanés dans la fabrication de biscuits quelconques, ou plus de cent livres de sucre de canne et 65 livres de graisse composée par 200 livres de farine ou de succédanés, dans la préparation de gâteaux quelconques (certaines sortes de gâteaux sont prohibées—voir ci-dessous); ou plus de 25 livres de sucre et 15 livres de graisse composée par 200 livres de farine ou de succédanés dans tout produit de pâte douce.

A compter du 1er juin, il sera illégal de vendre l'un quelconque des produits ci-dessus faits avec plus de sucre et de graisse composée que ne le permet la loi. La manufacture pour la vente des produits suivants est interdite; pâte française ou feuilletée; beignets ou croquignoles; gâteau croustillant écossais; macarons de fantaisie aux amendes et produits similaires ayant plus de cinquante pour cent de sucre de canne; pâte de guimauve ayant plus de 20 liv. de sucre par 60 liv. de pâte; gâteaux ou biscuits ayant sur la croute des produits faits entièrement ou partiellement de sucre de canne, ou remplis de produits de sucre de canne ou de graisse composée, sauf de compote, de gelée ou de fruits.

Restrictions sur la manufacture de crème à la glace

Il est illégal d'utiliser plus de dix pour cent de gras ou plus de six livres de sucre de canne par huit gallons de crème à la glace.

Restrictions sur la manufacture des bonbons

Du 1er mai au 31 août, les manufacturiers de bonbons ne devront pas utiliser par mois plus de 50 pour 100 de la quantité moyenne mensuelle de sucre qu'ils auront utilisée l'an dernier.

Restrictions pour les habitations privées

Il est maintenant illégal de faire des pâtes feuilletées, des gâteaux ou biscuits glacés ayant des couches de glaçage au sucre de canne, à l'intérieur ou à l'extérieur, ou de faire des tires de sucre de canne, pour consommation privée.

Peines imposées

Une amende de \$100 à \$1,000, ou l'emprisonnement jusqu'à trois mois, ou les deux. L'amende sera payée aux autorités municipales ou provinciales, si elles intentent les poursuites.

De plus, les approvisionnements de farine ou de sucre excédant les quantités maximums prescrites rendent passible de saisie et de confiscation après le 15 mai.

Pénalités pour la provision dépassant la quantité permise par l'ordonnance

Une amende de \$100 à \$1,000, ou l'emprisonnement jusqu'à trois mois; ou les deux. L'amende sera payée aux autorités municipales ou provinciales qui auront intenté les poursuites.

Les excédants de provision seront saisis et confisqués après le 15 mai.

NOUVELLE FABRIQUE DE CONSERVES

Une dépêche de New-York mande qu'une importante fabrique de conserves, assumant la mission de satisfaire aux besoins des Alliés, sera construite au Canada, "si les autorités consentent à supprimer les impôts sur les bénéfices industriels." La nouvelle entreprise serait capitalisée à 15 millions de dollars et alimentée par des capitaux anglais et américains.

PROHIBITION D'IMPORTATION DE CERTAINS PRODUITS ET ARTICLES

Les articles de sport, les oeuvres d'art, les bijoux, les préparations de toilette et certains légumes, quelques fruits tombent sous le coup de l'arrêté ministériel adopté dans le but de restreindre l'importation des objets de luxe. L'arrêté ministériel stipule que les articles énumérés peuvent être importés seulement que par ceux qui ont obtenu un permis du ministre des Douanes sur la recommandation du Bureau du Commerce de Guerre. Il donne une longue liste d'articles spécifiés comme non-essentiels en temps de guerre.

Sur la liste des articles de sport on remarque les tables et les queues de billards, les chaloupes de plaisance, les exquifs et les canots, les fusils et les carabines de chasse et les cartouches nécessaires à ce sport, les gibecières et les ceintures à cartouches, les patins de toutes sortes, les pistolets, les révolvers et d'autres armes à feu autres que celles de guerre et les lignes à pêcher.

Dans la liste des fruits prohibés, sont inclus :

Les noix avec écaïlle et écaillées, noix du Brésil non écaillées, pois avec ou sans cosse, les pistaches avec écaïlle, noix de Grenoble sans écaïlle et les autres noix sans écaïlle; les mûres, groseilles à margureau, les framboises, les cerises, les fraises, les canneberges, raisin de Corinthe et les autres raisins, les pêches, les prunes, les coings, les poires, les abricots, les brugnons, les ananas, les mangots, les plantins, les grenades, les betteraves à sucre, les tomates fraîches.

Les peaux de citrons confites, les fruits et les noix candits, les petits pains, les gâteaux, les tartes, les puddings contenant du sucre, les essences, les crèmes cuites au four et les poudres à gelée, l'eau de chaux et le jus de fruits.

Les automobiles évaluées à \$1,200 et au-dessus f.o.b., à l'endroit de la manufacture, les peintures, les articles de photographie, les peintures à l'huile et les gravures.

Les préparations de toilette pour les cheveux, la bouche et la peau, importés autrement que de la matière spécifiée.

Les objets manufacturés d'or et d'argent, électrolysés ou sterling.

Un autre arrêté ministériel prohibe l'exportation de lingots d'or et d'argent excepté pour ceux qui ont obtenu un permis du ministre des Finances. A ce sujet, il sera rappelé que dans les premiers jours de la guerre, le gouvernement a pris les mesures pour garder les ressources d'or du Dominion. On a pu arriver à cela en mettant de côté, pour la période de la guerre, la loi du cours monétaire d'après laquelle tout le papier-monnaie du Dominion est garanti par sa valeur en or. Une autre mesure pour la conservation de l'or est maintenant prise la prohibition, si ce n'est sous permis de l'exportation de pièces d'or, de lingots d'or ou fin en barres.

L'ELEVAGE DES MOUTONS

La rareté de la viande et de la laine se continuera après la guerre

L'élevage des moutons, sur le continent américain, se fait sur une petite échelle, dit un collaborateur du "Country Gentleman". Pourtant, nous sommes à la veille d'une disette de laine, sans compter la rareté de la viande qui s'accroît de plus en plus. Il y a donc une bonne raison d'augmenter le volume de l'élevage des moutons en Canada.

Il faut mettre à contribution la laine d'environ vingt moutons pour l'habillement d'un soldat. En 1910-1911, la production de la laine en Canada, a été de 13,000,000 de livres, en 1914-1915, soit la première année de la guerre la production de la laine a été de 13,250,000 liv. En 1916-1917, cette production a été de 14,000,000 de livres. Le nombre moutons en Canada, en 1910-1911, était de 2,100,000; en 1914-1915, de 2,225,000 et en 1916-1917, de 2,500,000. Le prix de la laine en 1910-1911, était de 15 cents la livre; en 1914-1915, il était de 20 cents, et en 1917, de 65 cents la livre. Avant la guerre, une brebis de bonne race, valait à un fermier, de \$25 à \$50. Aujourd'hui, elle vaut de \$50 à \$100. On calcule que pas plus de deux pour cent des brebis sont conduites à l'abattoir en Canada, et il n'y a pratiquement que les jeunes moutons de qualité inférieure qu'on livre à l'abattage, pour obtenir la viande d'agneaux.

Un grand nombre de fermiers canadiens se rendent facilement compte, que l'élevage des moutons en ce pays, est appelé à devenir une industrie profitable et payante. Le fait qu'il existe une grande rareté de viande et de laine, est une garantie comme quoi qu'un excellent marché sera ouvert pour ces produits après la guerre.

La Commission des Vivres du Canada a appelé l'attention des autorités municipales, sur les dommages que les chiens peuvent causer à l'élevage des moutons, et elle les a engagées à prendre les moyens nécessaires pour protéger cet élevage.

LA MORUE CANADIENNE

Les rapports de poissonniers en gros du Canada indiquent que le prix moyen de la morue, au Canada, n'est que de 2/5 de 1 p. c. plus cher aujourd'hui qu'en janvier 1916, augmentation de 6 2-3 p. c. dans les deux années dernières. Cette augmentation a été inférieure à l'augmentation de toute autre denrée, presque, et la morue est aujourd'hui, comme valeur nutritive, l'un des aliments les moins chers qu'on puisse trouver. Ce poisson s'achète au Canada à dix ou douze cents la livre, décapitée, selon les endroits et les moyens de transport.

L'an dernier, les pêcheurs canadiens ont pris 200,000,000 de livres de morue, dont 5 p.c. seulement ont été exportés en Europe, en Amérique du Sud et dans d'autres ports, outre-mer.

FAILLITES AUX ETATS-UNIS

Le nombre de faillites relevées pour le mois de mai aux Etats-Unis est de 880, avec un passif total de \$13,134,672.

COGNAC ROY

"LE ROY DES COGNACS"

La Maison HENRI ROY & CO. de COGNAC (France) possède plus de 300 Agences dans les principales Villes du Monde entier et accepte des REPRESENTANTS sérieux partout où elle n'est pas représentée.

The Merchants Bank of Canada

ETAT DU PASSIF ET DE L'ACTIF AU 30 AVRIL 1918

1.—Aux actionnaires:	PASSIF
Capital payé	\$7,000,000.00
Fonds de réserve	7,000,000.00
Dividendes déclarés et non payés	176,900.00
Balance des profits d'après le compte des Profits et Pertes, soumis avec les pré-sentes	437,973.92

2.—Au public:	\$14,614,873.92
Billets de la banque en circulation	12,327,168.00
Dépôts ne portant pas intérêt	34,886,747.83
Dépôts portant intérêt (y compris intérêt accumulé jusqu'à la date du rapport	75,946,985.48
Balances dues à d'autres banques en Canada	1,400,941.75
Balances dues à des banques et agents dans le Royaume-Uni et pays étrangers	1,161,976.79
Billets payables	598,851.20
Acceptations sur lettre de crédit	598,851.20
Autres dettes non comprises dans ce qui précède	
	<u>\$140,937,544.97</u>

ACTIF

Monnaie courante	\$4,890,061.86
Dépôts dans les réserves centrales d'or	6,000,000.00
Billets de la Puissance	5,912,092.50
Billets d'autres banques	893,076.00
Chèques sur autres banques	5,311,786.12
Balances dues par autres banques en Canada	4,704.37
Balances dues par banques et agents de banques dans le Royaume-Uni	82,580.53
Balances dues par banques et agents ailleurs qu'en Canada et le Royaume-Uni	1,357,843.03
Garanties des gouvernements fédéral et provinciaux, n'excédant pas la valeur cou-rante	5,435,464.66
Obligations, débetures et actions de chemins de fer et autres, n'excédant pas la valeur courante	4,060,204.70
Garanties municipales canadiennes, aussi garanties anglaises, étrangères et colo-niales, autres que canadiennes	14,589,065.54
Prêts à demande au Canada, sur obligations, débetures et actions	5,223,953.88
Prêts à demande ailleurs qu'en Canada	3,906,648.93
	<u>\$57,667,481.62</u>
Prêts et escomptes courants en Canada, (moins remise de l'intérêt)	76,194,016.15
Prêts et escomptes courants ailleurs qu'en Canada (moins remise de l'intérêt)	339,987.29
Dettes de clients sur lettres de crédit d'après contrat	598,851.20
Immeubles autres que les édifices de la banque	312,928.11
Dettes en souffrance, auxquelles on a pourvu	272,226.60
Edifices de la banque, à pas plus que le prix coûtant, moins les montants déduits	4,886,438.98
Dépôt au gouvernement pour garantir la circulation des billets	355,000.00
Autres actifs non mentionnés ci-dessus	310,615.02
	<u>\$140,937,544.97</u>

K.-W. BLACKWELL,
Vice-président.

E.-F. HEBDEN
Directeur-gérant.

D.-C. MACARROW,
Gérant-général.

Rapport des Auditeurs aux Actionnaires de The Merchants Bank of Canada.

Conformément aux clauses des sous-sections 19 et 20 de la section 56 de l'Acte des Banques, nous faisons rapport aux actionnaires comme suit:—

Nous avons examiné le bilan ci-dessus avec les livres de comptes et autres rapports de la banque au bureau principal et avec les rapports signés des succursales et agences, et avons vérifié l'encaisse et les valeurs de la banque au bureau principal contre les entrées faites à ce sujet dans les livres de la banque telles qu'elles apparaissaient le 30 avril 1918 et à une autre époque durant l'année, et nous avons trouvé qu'elles concordaient avec ces entrées. Nous avons aussi visité quelques-unes des succursales au cours de l'année et vérifié l'encaisse et les valeurs détenues aux dates de nos visites et nous les avons trouvées conformes avec les entrées dans les livres de la banque faites à leur sujet.

Nous avons obtenu tous les renseignements et explications que nous avons demandés. A notre avis, les transactions de la banque qui ont été portées à notre connaissance n'ont pas dépassé les attributions de la banque, et le bilan ci-dessus est convenablement exposé de manière à donner un aperçu fidèle et correct de l'état des affaires de la banque, s'accordant avec les renseignements et explications qui nous ont été donnés et tel qu'il appert par les livres de la banque.

VIVIAN HARCOURT

GORDON TANSLEY, Auditeurs.

Montréal, 23 mai 1918.

(de Deloitte, Plender, Griffiths & Co.)

Appel de L'Association Athlétique d'Amateurs Nationale aux Canadiens-Français

Le palais des sports que le "National" vient d'ériger sur la rue Cherrier, est certainement un monument digne de la race canadienne; il témoigne de l'esprit d'entreprise et de la persévérance du groupe d'enthousiastes de la culture physique qui, depuis 1895, a travaillé sans relâche pour développer parmi notre population le goût de la culture physique, l'amour du Beau, du Vrai, du Bien.

Ce que "LE NATIONAL" a accompli

Ce que le "National" a accompli jusqu'à présent, il l'a fait dans le seul but d'aider la race canadienne-française et de la servir en lui fournissant les moyens de sauvegarder et de perpétuer, parmi ses membres, ces précieuses qualités de développement physique, d'entrain, d'agilité, de souplesse, de furie, qualités françaises par excellence; ainsi que de développer chez eux ces qualités caractéristiques de l'Anglo-saxon: l'activité, l'initiative, l'agressivité et ses habitudes de coopération, de solidarité, d'association, de discipline volontaire, qui lui facilitent la lutte pour la vie, lui assurent le succès en affaires.

Canadiens-Français Quel que soit votre âge, quelle que soit votre condition, vous êtes intéressés au succès du "National." Aidez-le de vos deniers dans la mesure de vos ressources et de votre influence parmi vos relations. Coopérez avec les directeurs du "National" afin de faire du club-house de la rue Cherrier, le centre de ralliement, le foyer de la jeunesse canadienne-française et de toutes les forces vives de notre race.

Les Directeurs du "National" n'ont ménagé ni leur temps, ni leur argent pour obtenir ces résultats. Aujourd'hui, afin de faire vivre cette grande oeuvre, ils sollicitent le généreux concours de tous les Canadiens-français de Montréal.

Comme Membre à Vie

Votre cotisation acquittée de \$100.00 payable par versements mensuels vous donne droit, votre vie durant, à tous les privilèges du gymnase de la rue Cherrier et vous serez, de plus admis aux différentes joutes athlétiques disputées sous les auspices de l'A. A. d'A. Nationale, sur son terrain de jeux. Ces privilèges vous seront inestimables, car ils vous aideront, en vous fournissant l'occasion de faire de la culture physique à prévenir la maladie, à garder le plus longtemps possible la souplesse de la jeunesse et à maintenir, avec l'âge, votre organisme en bon état. Par votre cotisation de membre à vie, vous aurez de plus la satisfaction d'avoir aidé une oeuvre Nationale utilitaire, qui contribuera à assurer le bien-être et le succès des nôtres et à préparer l'avenir et la survivance de la race.

LE RECRUTEMENT DES MEMBRES A VIE BAT SON PLAIN

Nous espérons que nos hommes d'affaires, hommes de professions, industriels, commerçants, comptables, employés, réserveront à nos équipes un accueil empressé et souscriront largement pour eux-mêmes, et, dans la mesure du possible, pour leurs employés.

Inscrivez-vous Aujourd'hui Même Comme Membre du NATIONAL et Enrolez vos Enfants et vos Employés

BROCHURE ILLUSTRÉE GRATUITE

Vous trouverez d'intéressantes informations sur "*Le National*" et son oeuvre dans une jolie brochure illustrée que vous obtiendrez gratis en remplissant et en adressant le coupon ci-contre au Bureau de Recrutement, Edifice Dandurand, Montréal.

Bureau
de Recrutement du "National," édifice Dandurand, Montréal.

Veuillez m'adresser votre brochure illustrée, le "National."

NOM

ADRESSE

DETACHEZ ET ADRESSEZ-NOUS CE COUPON.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ DU GRAIN

Les cotations du marché local du grain s'établissent comme suit:

Avoine de l'ouest canadien,	
No. 2	0.93½
Avoine de l'ouest canadien,	
No. 3	0.90
Avoine d'alimentation No.	
1	0.87
Avoine d'alimentation No.	
2	0.84
Avoine blanche d'Ontario,	
No. 3	0.85
Orge d'alimentation du Ma-	
nitoba	1.26
le boisseau ex-magasin.	

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$10.95 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.05.

La demande pour farine de blé d'hiver était calme et les prix fermes de \$11.40 à \$11.50 le baril, en sacs, ex-magasin. Il s'est fait de bonnes affaires en farine de blé d'Inde, à \$13.00, le baril, en sacs.

LES SAINDOUX

Les cotations des saindoux purs ont été de 32c à 33c la livre, en seaux en bois de 20 livres et de 30c en tierces, tandis que les saindoux composés se sont vendus à 27 cents la livre.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre.	0.32	0.33
Beurre supérieur		
de crèmerie	0.43½	0.44
Beurre fin de crè-		
merie	0.42½	0.43
Beurre supérieur de		
ferme	0.38	0.38½
Beurre fin de fer-		
me	0.36½	0.37

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:

Fromage No. 1	0.23
Fromage No. 2	0.22½
Fromage No. 3	0.22

HALLES AU FROMAGE

London, Ont., 5.

Le beurre a décliné de 2 cents sur le marché local lundi. Plusieurs ventes se sont effectuées à quarante cents la livre, et il est probable que les prix baisseront encore.

Cornwall, Ont., 5. — A la dernière vente à l'enchère de fromage, les ventes ont consisté en 2,369 boîtes, dont 2,079 de fromage blanc et 290 de coloré. Les prix ont varié de 22 cents ¼ à 22 cents 9-16.

Belleville, Ont., 5. — A la Halle au fromage, samedi, 1,673 boîtes de blanc ont été offertes et vendues à raison de 22 sous et demi la livre.

Vankleek Hill, Ont., 5. — On a enregistré 1,306 boîtes de fromage blanc, lors de la réunion de samedi, qui ont été absorbées au prix de 22 sous et 11-16 la livre.

Saint-Pascal, Qué., 5. — A une vente tenue hier, 286 boîtes de fromage ont trouvé preneurs à raison de 22 cents 5-16 la livre et 243 paquets de beurre ont trouvé acquéreur à 42 cents 5-8.

FRUITS ET LEGUMES

La "Peterson Fruit Co." nous communique les cotes suivantes (F. O. B. Montréal): oranges de Valence, \$6 à \$8 la boîte; bananes, \$5 et \$5.50; citrons de Messine, \$7.50 et \$8 la boîte; pamplemousses de Porto-Rico, \$4.50 et \$5; fraises, probablement à 23c la pinte; pêches de Georgie, \$5 la demi-douzaine de paniers; pommes canadiennes, \$3.50 à \$6 la caisse; oignons, du Texas, No 1, \$2.75; No 2, \$3.25; laitue de Montréal, \$4 la boîte de 4 douzaines; pommes de terre nouvelles de Floride, \$6 et \$6.75 le baril de 190 livres; choux nouveaux, \$1.75 et \$3.25 selon la quantité; tomates de Floride, \$8 et \$8.50; tomates du Mississippi, \$3.50; fèves vertes, \$3; concombres, \$5.50; noix de coco, \$8.50 le sac; cerises de Californie, \$3.25 la boîte, rhubarbe de Montréal, 30c la douzaine; pistaches rôties, 23c la livre; amandes nouvelles, 23c la livre; noix de Sicile, 19c la livre; noix de Naples, 18c la livre; noix du Brésil, 19c la livre.

CHANGEMENTS DIVERS

Dans les changements de la semaine, le beurre de peanout montre une hausse de 2 cents la livre à 29 cents.

L'Arrowroot en boîtes de 7 livres est en hausse de 3 cents par livre à 25 cents.

Les gelées Crystal Weir qui se vendaient sur la base de \$6.88 la grosse, sont à présent à \$9.00 L'huile de foie de morue a été avancée de 50c le gallon à \$4.50 75.

NOUVEAUX PRIX DES ALLUMETTES

Des changements ont été faits dans quelques-unes des lignes régulières d'allumettes. Nous cotons:

	la caisse
Buffalo Silents	\$7.80
Silent Parlor, 500's.	8.30
Silent Parlor, 200's.	4.25
Pony	6.40
Home Matches, boîtes de 100	5.40
Golden Tips, Silents	8.05
Royal George Silents,	7.05
Eddy's de sûreté	8.60

PRIX DE L'HUILE DE CASTOR

Nous cotons:	la douz.
Bouteilles 1 once	\$0.95
Bouteilles de 2 onces	1.75
Bouteilles 3 onces	2.50
Bouteilles 4 onces	3.25
Bouteilles 6 onces	4.75
Bouteilles 10 onces	7.50
Bouteilles 16 onces	12.00

LES OEUFS

Nous cotons les prix de gros suivants:

Oeufs frais	0.44	0.45
Oeufs stock de choix	0.42	
Oeufs stock No. 1	0.40	
Oeufs stock no 2	0.38c	

LES PRODUITS D'ÉRABLE

La demande a été calme pour les produits d'érable, et le volume d'affaires a été restreint quoique le ton du marché soit ferme. Des ventes se sont faites en sirop d'érable, en barils de 15 à 20 gallons, à \$1.80 le gallon; en boîtes de cinq gallons, à \$1.85 le gallon;

en boîtes d'un gallon, de \$2.00 à \$2.10 le gallon, et en boîtes de 8½ livres, à \$1.50.

Les affaires ont été calmes également en sucre d'érable et les prix du gros ont été de 21c à 22c la livre.

LES POMMES DE TERRE

La demande est bonne pour les pommes de terre. Nous cotons: Lots de chars des Montagnes Vertes, \$1.55 à \$1.60, le sac de 90 livres, en vrac; pommes de terre rouges, à \$1.70, sacs compris; McIntyres, \$1.69, ex-voie, tandis que dans le gros, les Montagnes Vertes se sont vendues à \$1.80, les rouges à \$1.70 et les McIntyres à \$1.60, le sac de 90 livres, ex-magasin.

LES CAFES SONT EN HAUSSE

La récente taxe qui vient d'être imposée aux cafés a provoqué une hausse.

Nous cotons actuellement:—

Café rôti:		
Bogotas, la livre. .	0.28½	0.32
Jamaïque, la livre. .	0.24	0.28
Java, la livre	0.38	0.41
Maracaibo, la livre. .	0.27½	0.30
Mexicain, la livre . .	0.24	0.28
Mocha, la livre	0.33	0.37
Rio, la livre	0.22	0.26
Santos Bourbon, la		
livre	0.27	0.30
Santos, la livre	0.26	0.29

Cacao

Cacao, en vrac (pur)	0.30	0.35
Cacao, en vrac, (doux) . . .		0.25

LES THES

Nous cotons les prix suivants:

Ceylan et Indes:

Pekoe, Souchong, la livre, . .	0.47	
à 0.49.		
Pekoes, la livre	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Java:		
Pekoes	0.41	0.43
Broken Orange Pekoes	0.43	
à \$0.45.		
Orange Pekoes	0.46	0.49

LES MELASSES

Des mélasses sont arrivées en assez grosses quantités du Sud, ce qui indique une meilleure condition du transport.

Nous cotons:

Prix pour

Mélasses de la	Ile de	
Barbades	Montréal	
Puncheons	0.97	1.00
Barils	1.00	1.03

½ barils	1.02	1.05
Pour territoires en dehors les		
prix sont environ de 3c en dessous.		

LES FEVES — LES POIS

Nous cotons:

Fèves canadiennes triées		
à la main, le boisseau.	8.50	9.50
Fèves d'Ontario, nouvel-		
le récolte, 3 à 4 lbs....	8.50	9.00
Fèves canadiennes, 4 à 5		
livres pickers	7.75	8.00
Yellow Eyes, la livre . .	8.00	9.50
Pois blancs, à soupe, le		
boisseau	4.50	5.00
Pois, split, nouvelle ré-		
colte, sacs de 98 lbs.	9.50	10.50
Orge (pot) le sac de 98		
livres.		6.50

LES SUCRES

Les prix sont comme suit:

	Les 100 livres	
Atlantic Sugar Company,		
extra granulé		\$8.90
Acadia Sugar Refinery, ex-		
tra granulé		8.80
St. Lawrence Sugar Refine-		
ry		8.80
Canada Sugar Refinery . . .		8.65
Dominion Sugar Co., Ltd.,		
crystal granulé		8.80

LE MARCHE A PROVISION

Il y a eu baisse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars de \$19.50 à \$20.00 les 100 livres pesées hors chars. Il y a eu par contre un plus fort sentiment pour porc apprête et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros à \$29.50 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est		
manifesté pour les jambons et		
bacons qui ont vu leurs cotations		
s'élever aux chiffres suivants:		
Jambons, 8 à 10 li-		
vres	0.38	
Jambons, 12 à 15 li-		
vres	0.34	0.35
Jambons poids lourds	0.32	0.33
Bacon pour Break-		
fast	0.41	0.42
Bacon de choix Wind-		
sor	0.44	0.45
Bacon Windsor dé-		
sossé		0.46

LE MARCHE AUX BESTIAUX

Les offres au marché de l'est ont été importantes durant cette

semaine, et ont eu pour résultat une activité exceptionnelle.

Le ton du marché a été ferme et les prix ont tant soit peu monté, spécialement en ce qui concerne les pores de choix.

Les cotations ont été par 100 livres comme suit:

Bouvillons, de \$9.50 à \$13, suivant les qualités.

Vaches, de \$8 à \$9.50 .

Taureaux, de \$8 à \$10.50.

Viandes en conserves, de \$5.50 à \$8.

Veaux, de \$8 à \$13.

LE SON — LA MOULEE — L'AVOINE ROULEE

Le son se vend \$35.00 et les "shorts" à \$40.00 la tonne, sacs compris.

La moulée pure se vend à \$72.00 la tonne, sacs compris.

La demande pour avoine roulée est limitée. Les qualités courantes se vendent à \$5.15 le sac de 90 livres en jute.

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend, No 2, à \$15.50, No. 3, à \$13.50, et mélangée de trèfle, de \$6.00 à \$9.00 la tonne ex-voie.

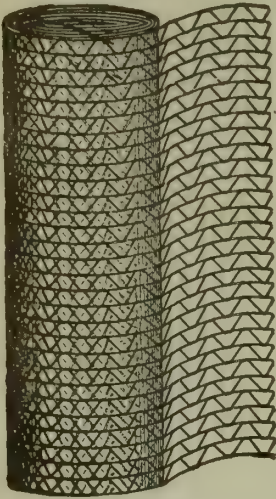
ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—

"Clover Leaf" ½ liv. flats	\$2.45	
"Clover Leaf", 1 liv. flats	4.00	
"Clover Leaf", 1 liv. talls,		
caisses de 4 doz., la doz....	3.75	
Chums, 1 liv., talls	1.80	
Pinks, 1 liv., talls	2.40	
Cohoes, 1 liv., talls	2.65	
Red Springs, 1 liv., talls . . .	2.70	
Saumon de Gaspé, marque		
Niobé, (caisses de 4 doz.),		
la doz.	2.25	
Sardines canadiennes, (cais-		
se)	6.75	7.00
Sardines Norvégiennes, la		
caisse de 100 "¼s"	20.00	
Légumes en conserves		
Tomates, 3s	2.67½	2.75
Tomates, E.-U., 2s	2.12½	
Tomates, 2½s,	2.50	2.60
Pois, standard	1.75	
Pois, Early June	1.90	
Fèves, golden wax	1.85	1.90
Fèves, Refugees	1.85	1.90
Blé-d'Inde, 2s, la doz.	2.35	2.40
Epinards, E.-U., 3s,	3.00	
Epinards, E.-U., gallons. . .	10.00	
Blé-d'Inde (sur épis, can.		
gall.), doz.	8.50	

La Marque "WW" **Fait toujours des Amis !** La Marque "WW"



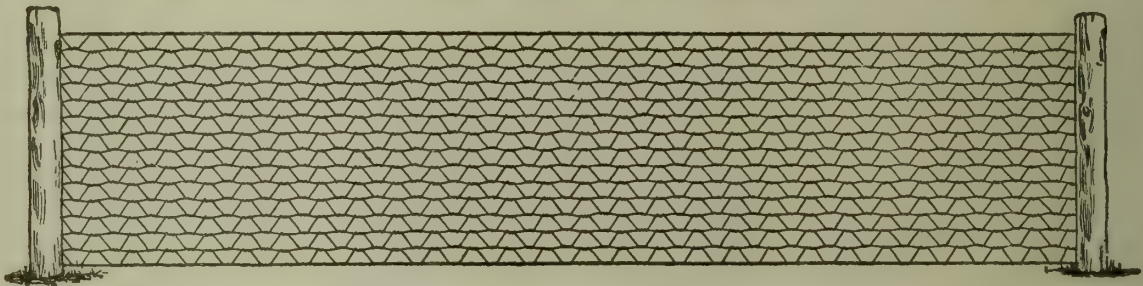
**W. W. Poultry
Fence**

(La Clôture de Basse-Cour W W)

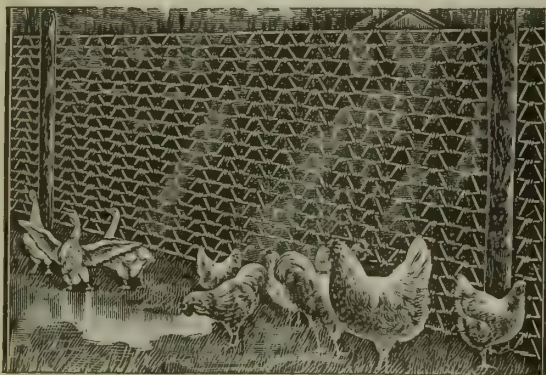
Chaque rouleau est garanti

La garantie veut dire que les fils de fer horizontaux, en formation de tresse, sont deux fois plus épais que les fils de fer croisés. Aux intersections, les fils de fer sont complètement enroulés ce qui écarte toutes tendances de glissement et d'ouverture par dévidement comme la chose se produit communément avec certaines autres sortes de clôtures. Se maintient droite et tendue entre les poteaux sans affecter la largeur ni exiger de coulisse ou de planche en haut et en bas.

CLOTURE DE BASSE-COUR



Faite en mailles de un et deux pouces



Avis important pour vous

Les manufacturiers de la clôture de Basse-Cour "WW" contrôlent chaque étape de la fabrication et peuvent en conséquence, régler la qualité du commencement à la fin. Rien n'est livré au commerce que ce ne soit de la meilleure qualité.

Prix Attrayants. Ecrivez pour Proposition

DISTRIBUTEURS EN GROS

LEWIS BROS., LIMITED, MONTREAL.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

CHANGEMENTS DIVERS

De nouveaux prix montrant une hausse ont été appliqués aux torches Samson. En lots de trois styles 204, elles étaient à \$6.84 et sont à présent à \$8.35 et en lots seules, l'ancien prix de \$7.20 est porté à \$8.80. Le no 418 se vendant en lot de trois-quantités, à \$8.83 chaque, est monté à \$9.65 et en unité, de \$9.30 à \$10.15.

Les assembleurs de piston ont monté de \$1.68 la pièce à \$2.08. Les "roller bearings" sont en hausse de 10 à 25 pour 100.

Les pompes diverses ont été en hausse de 15 pour 100 sur les anciens prix.

Les ficelles Seine sont très cher et une hausse de 2½c leur a été appliquée, les prix nouveaux étant: No. 6, la livre, 75c; No 9, 7½c; No. 12, 68½c; Nos 15 à 36, 68c; et Nos 42 à 100, 67½c.

Les courroies d'éventail sont en hausse. Cette hausse s'applique aux Fords, 1909-1916, et les prix précédents de 33 1-3 cents chaque au commerce, 31½c par lots de 25, et 29c par lots de 100, ont été avancées à 40c, 37½c et 34½c respectivement. Un escompte de 33 1-3 pour 100 s'y applique.

Le nettoyeur Buckeye qui se vendait précédemment en boîte, de 5 livres à \$1.33 pour une boîte seule, \$1.25 par lots de caisse et \$1.15 par lots de quatre caisses, est maintenant porté aux cotations qui suivent:

\$1.50, \$1.40 et \$1.30 respectivement.

Les mêmes prix comparatifs pour boîtes de 10 livres sont: anciens, \$2.67; nouveaux, \$3.00; caisses, \$2.50 à \$2.80; et quatre caisses, \$2.30 et \$2.60. Les boîtes de 25 livres: \$6.34-\$7.00, \$5.95-\$6.50, et \$5.47-\$6.00. L'escompte au marchand est de 33 1-3 pour cent.

Les crampons de brosse en acier fondu sont en hausse. Ils se vendaient précédemment à \$14.50 et

sont à présent à \$15.75, la douzaine.

Les cloches de sleigh ont enregistré une avance d'environ 10 pour 100. Les motometers du modèle spécial Boyce, sont en hausse. L'avance est d'environ 15 pour 100. Les anciens prix étaient de \$2.63 au commerce, \$2.45, par lots de 6, et \$2.27 par lots de 24. Les nouveaux prix de liste sont: \$3.00, \$2.80 et \$2.60. Un escompte spécial s'y applique.

Le cylindre perfectionné Heiser est maintenant coté à \$68.85 au lieu de l'ancien prix de \$60.16. Un escompte spécial s'y applique, de même qu'aux roues de direction simples qui ont avancé de \$2.73 à \$3.32 à l'unité, et de \$2.60 à \$3.15 par lots de six.

Les clefs de tuyaux ont monté de 15 pour cent. Le prix des 8-pouces était avant, de \$1.25 chaque, par lots de 12, et est à présent de \$1.44.

Les prix comparatifs similaires pour les 10-pouces sont \$1.41-\$1.63; les 12-pouces, \$1.87-\$2.15 et les 18-pouces, \$2.30-\$2.65. L'escompte qui s'y applique est de 33 1-3 pour 100.

LA CORDE

Le prix de base de la Manille pure est de 39c et la Manille anglaise, de 33, tandis que la corde sisal se maintient à 27½c la livre.

LE FER-BLANC EN HAUSSE

La rapide hausse du fer-blanc sur le marché de Londres a eu son effet ici. On ne peut obtenir de cotations du marché de New-York et les marchands d'ici ont monté leurs cotations à \$1.25 la livre.

LES MASTICS

Les prix du mastic demeurent fermes. De bonnes affaires sont notées dans cette branche. Nous

cotons:

Mastic Standard Les 100 livres
5 1 moins
tonnes tonne dre

En vrac en baril \$4.00 \$4.15 \$4.35
" ½ baril \$4.15 \$4.30 \$4.50
" 100 liv. \$4.85 \$5.00 \$5.20
" 25 liv. \$4.85 \$5.00 \$5.20
" 12½ liv. \$5.10 \$5.25 \$5.45
Boîtes 3 et 5 liv. \$6.85 \$7.00 \$7.20
Boîtes 1 et 2 liv. \$7.35 \$7.50 \$7.70

Mastic à l'huile de lin pur, \$2.00 les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.

Mastic Glazier—\$1.60 les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.

Conditions: 2% 15 jours, net à 60 jours.

LA THEREBENTHINE

Les prix qui sont en vigueur sont les suivants:

Le gallon Impérial
1 à 4 barils 0.70

LES PRODUITS DE PLOMB

Une des caractéristiques du marché de ferronnerie de cette semaine est une nouvelle augmentation de la soudure. Cette augmentation est due à la situation difficile du fer-blanc.

Nous cotons:

Tuyaux de plomb, la livre . .0.14
Tuyaux de dégagement, la
livre0.15
Trapes et coudes en plomb,
la livre net liste
Lead wool, la livre0.12
Plomb en feuilles, 3 à 3½
livres, au pied carré, la
livre0.11½
Plomb en feuilles, 4 à 8 li-
vres, au pied carré, la li-
vre0.11
Feuilles coupées, ¾c la livre, en
plus, et feuilles coupées en mesu-
res spéciales, 1c la livre en plus.
Soudure garantie0.68
Soudure stricte, la livre . . .0.57
Soudure commerciale, la li-
vre0.53
Soudure wiping, la livre . . .0.53

Soudure, en tige, (calibre 8)

40-60	0.58 1/2
45-55	0.63 3/4
Zinc en feuilles, casks	0.26 0.30
Zinc en lots brisés...	0.28 0.32

CLOUS ET BROCHE

Les clous de broche sont fermes à \$5.35; les clous taillés à \$5.60 et la broche en acier mou se maintient encore au prix de base de \$6.25.

L'HUILE DE LIN EN BAISSÉ

Le marché de l'huile de lin a marqué une faiblesse qui s'est traduite par une baisse nouvelle, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon Impérial
	Brute Bouillie
1 à 4 barils:—	
\$1.82-\$1.86	\$1.84 1/2-\$1.88 1/2

LA GAZOLINE — LE PÉTROLE

La gazoline se vend à 34c le gallon; le pétrole Royalite à 19c, la Palacine et l'Electroline, à 22c le gallon.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.50 les 100 livres; lots d'une tonne, \$16.00 les 100 livres, et plus petites quantités, \$16.35 les 100 livres.

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

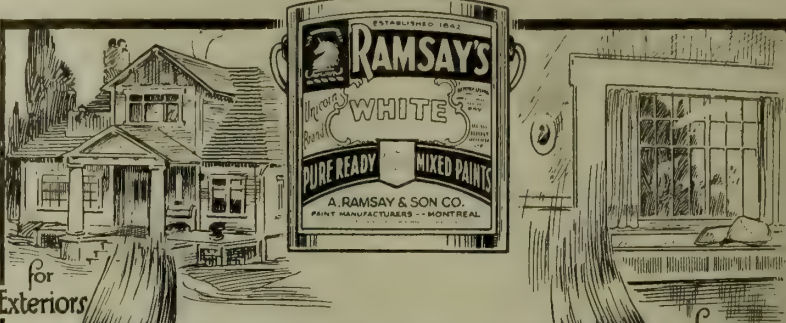
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.



RAMSAY'S
ESTABLISHED 1842
WHITE
PURE READY MIXED PAINTS
A. RAMSAY & SON CO.
PAINT MANUFACTURERS - MONTREAL

for Exteriors

DES PEINTURES ET DES VERNIS QUI RESISTERONT A L'USAGE ET AUX INTEMPERIES

Assurez la conservation de votre propriété et de l'argent que vous y avez investi en employant les Peintures et Vernis de qualité de Ramsay. Vous avez, dans vos environs, un marchand de Peintures Ramsay qui n'attend que l'occasion de vous servir.

Ecrivez et demandez nos imprimés et nos suggestions sur la question de peinture.

A. RAMSAY & SON COMPANY
FABRICANTS DE PEINTURES ET VERNIS DEPUIS 1842
Toronto MONTREAL Vancouver

RAMSAY'S
THE RIGHT PAINT TO PAINT RIGHT

for Interiors

"L'annonce ci-dessus est une reproduction exacte d'une des annonces de la fameuse ligne des Peintures Ramsay, apparaissant dans vos journaux locaux quotidiens et hebdomadaires. Si vous n'êtes pas encore agent de Ramsay, écrivez-nous pour proposition attrayante de ventes. Il y a du profit à faire, dans la peinture."

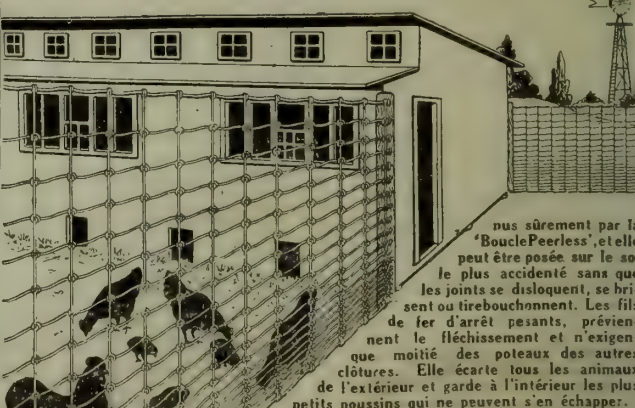
M. le Marchand: Voici votre chance de faire de votre magasin le siège principal du meilleur commerce

La Clôture de Basse-Cour
"PEERLESS"

N'est pas un treillage de poulailler ordinaire

Voici une clôture que vous pouvez vendre.

Elle se maintient droite, s'étend à plat, et tous ses fils sont de même longueur. Faite en broche d'acier Open Hearth pour clôture—rigide, élastique, rebondissante—ne rompra ni ne brisera sous un choc ou sous l'influence de conditions atmosphériques. Notre méthode de galvanisation prévient la rouille. Ne se détache ni ne se coupe. Les joints en sont rete-



nus sûrement par la 'Boucle Peerless', et elle peut être posée sur le sol le plus accidenté sans que les joints se disloquent, se brisent ou tirebouchonnent. Les fils de fer d'arrêt pesants, préviennent le fléchissement et n'exigent que moitié des poteaux des autres clôtures. Elle écarte tous les animaux de l'extérieur et garde à l'intérieur les plus petits poussins qui ne peuvent s'en échapper.

De bons Territoires ouverts à de bons Marchands

Nous avons encore de belles offres pour de bons marchands. Si vous voulez être le principal marchand de clôtures de votre localité, écrivez-nous de suite. Il n'y a jamais eu un temps meilleur, pour vendre de la clôture de qualité. Vous pouvez faire de votre magasin le siège principal du meilleur commerce. Ne manquez pas de nous écrire, pour obtenir notre Proposition au Marchand.

THE BANWELL-HOXIE WIRE FENCE CO., Ltd.
Winnipeg, Man. Hamilton, Ont.

**200,000 Automobiles
3,200,000 Gallons**



Plus de Clients pour vous et de plus Gros Profits

Comment vous pouvez augmenter le nombre de vos clients en vendant les Huiles Polarine

LES 200,000 automobiles du Canada, emploieront cette année plus de 3,200,000 gallons d'huile lubrifiante.

Combien de ces affaires profitables seront vôtres?

Une partie de cet important marché est à votre portée, et tout nouveau client que vous faites pour l'huile d'automobile, est aussi un futur acheteur des nombreux autres articles que vous vendez dans votre ligne régulière de quincaillerie.

La plupart de ces 200,000 automobilistes emploient des Huiles à Moteur Polarine. La meilleure preuve de leurs mérites réside dans l'augmentation des ventes et dans l'emploi de plus en plus étendu qu'on en fait. Une publicité continuelle, pendant plusieurs années, dans les journaux de tout le Dominion, et dans nombre de magazines d'automobiles et de revues fermières a créé pour ces huiles une demande sans cesse croissante.

Voici donc votre opportunité de faire de rapides et généreux profits dans les huiles d'automobile aussi bien que d'augmenter le nombre de vos clients pour les autres articles de quincaillerie.

La Polarine est faite en deux sortes: la Polarine et la Polarine Epaisse. Il y a aussi une Huile Polarine pour la Transmission et une Graisse Polarine pour Transmission et Moyeux. Les Huiles à Moteur Polarine se vendent en bidons scellés artistiquement lithographiés, d'un demi-gallon, d'un gallon et de quatre gallons. Elles se vendent aussi en tonnelets d'acier de 12½ gallons, en barils et en demi-barils.

L'Huile à Moteur Polarine signifie un moteur efficace. Un moteur efficace signifie un client satisfait.

Un client satisfait reviendra à votre magasin pour de nouveaux achats d'huile aussi bien que d'autres articles.

Nous avons une proposition très attrayante à offrir aux marchands de quincaillerie qui vendront la ligne Polarine.

Ecrivez-nous pour recevoir notre nouvelle brochure Polarine sur la Lubrification de l'Automobile.

IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES à MOTEURS et GRAISSES POLARINE

Vendeurs au Canada des huiles Gargoyle Mobiloils

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

LA CONSTRUCTION

Pertes par le feu; 2 résidences et buanderie, Hull, Québec, (rue Bridge). Propriétaire: Dr. C. E. Graham, 1 rue Montcalm, résidence et buanderie. Pertes, \$3,000; P. H. Charron, 107 rue Champlain, résidence; pertes, \$2,800.

Manufacture, Montréal, \$100,000, (rue Lannes). Propriétaires: Caron Frères, 233 rue Bleury. Surintendant: A. Demers. Entrepreneurs généraux: Anglins, Ltd., 65 rue Victoria. 2 étages, 100 x 500; construction en briques. Architectes: McVicar & Heriot, 628 avenue Union.

Usine, \$100,000, Shawinigan Falls, Propriétaire: Canadian Ferro Alloys Co.; gérant: A. R. Raven. Entrepreneurs probables: Church, Ross Co., Ltd., 40 rue de l'Hôpital, Montréal.

2 résidences, \$10,000, Montréal, Avenue Marlowe. Propriétaires et entrepreneurs généraux: Trudeau et Tremblay, 283 avenue Northcliffe. Les propriétaires seront sur le marché pour l'achat des matériaux.

Résidence, \$1,500, Montréal, rue Jeanne Mance. Propriétaire et entrepreneur général: Ant. Granaton, 2811 rue Jeanne Mance. Travaux à la journée.

Cottage, \$7,000, Montréal, Avenue Marlowe. Propriétaire: S. D. Vallières, 1431, rue Saint-Hubert. Architecte: Jos. Sawyer, 407 rue Guly. Entrepreneur général: A. Grégoire, 220 avenue Northcliffe. Le propriétaire achètera les matériaux et donnera contrat pour toiture,

électricité, plomberie, chauffage, peinture, etc.

Deux garages: \$1,800, Montréal, avenues Oxford et Wilson. Propriétaire: Chéri Gagné, 238 avenue Oxford.

Magasin et logements, \$12,000, Shawinigan Falls, près rue du marché. Propriétaire: Jos. Chevalier. Entrepreneur général Albert Giguère. L'entrepreneur achète les matériaux.

Matériaux demandés, Shawinigan Falls, M. Albert Giguère est sur le marché pour 40,000 briques communes et 10,000 briques plastiques, 300 sacs de ciment, une certaine quantité de sélinite, châssis, portes, radiateurs, tuyaux, fournaies à eau chaude No 6 et 7.

Ecole, \$6,000, Saint-Mathias, Comté Rouville. Propriétaire: Commission Scolaire; secrétaire-trésorier: Jos. Demers.

Presbytère, \$12,000.00, Saints-Anges, Québec, Comté de Beauce. Propriétaire: Paroisse. Curé: Révérend J. A. Provencher. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue Saint-Jean, Québec. 2 étages, 60 x 42, construction en pierre artificielle. Entrepreneur général: M. Alphonse L'Abbé, c/o propriétaire.

Moulin à sulphite et force motrice, Témiscamingue, (Québec). Propriétaires: Riordon Pulp & Paper Co., 355 Square du Beaver Hall, Montréal. Gérant de manufacture: C. B. Thorne, c/o compagnie. Entrepreneurs généraux:

raux: Geo. A. Fuller Co., Ltd., 45 rue Saint-Alexandre, Montréal.

Trois résidences de famille. \$10,000, Outremont, avenue Dvaar. Propriétaire et entrepreneur général: 3303 avenue Lanoraie, Montréal; construction en briques.

Manufacture de chaussures, 167 rue Saint-Valier. Propriétaire: Ls. Beau-bien, 191 rue Fleurie. Travaux à la journée.

Club, \$35,000, Montréal, rue Lagau-chetière ouest, près Saint-Urbain; Propriétaire: The High Wah Club, Ltd., 112 rue Saint-Urbain. Architecte: Zotique Trudel, 238 rue Saint-André. Entrepreneur général: Alphonse Grat-ton, 142, Cinquième avenue, Maison-neuve. 4 étages, construction en briques. Les propriétaires demandent des prix pour meubles et accessoires.

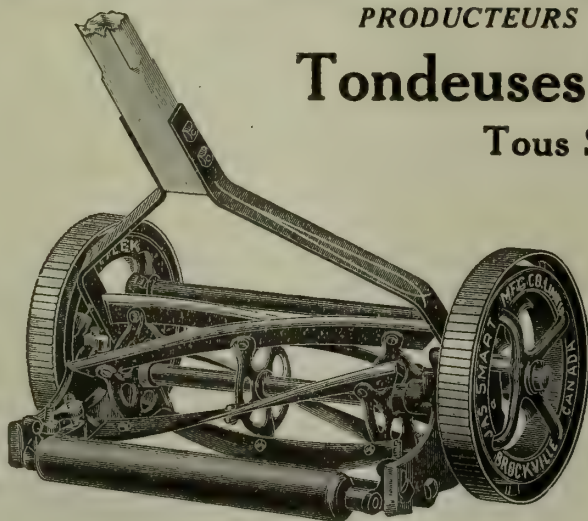
Altérations à Système d'aqueduc, \$200,000, Grand'Mère. Propriétaires Conseil de ville. Maire: Dr. J. O. H. Ricard. Ingénieur: Chs. Gélinas. Ingénieurs consultants: R. S. & W. S. Lea, 10 rue Catchart, Montréal.

Deux résidences, \$10,000, Outremont, Avenue Outremont. Propriétaire: Lucien Savaria, 928 rue Saint-Valier, Montréal. Entrepreneur. le propriétaire. Le propriétaire fait les travaux à la journée, mais donnera contrats pour certains travaux. Achètera briques, bois de construction, sable, ciment, gravois, etc.

CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

PRODUCTEURS D'ORIGINE ET DISTRIBUTEURS

Tondeuses de gazon Brockville Tous Styles et Grandeurs



Lames en acier trempé de Sheffield. Couteau fixe en acier fondu. Essieux en acier. Moyeux malléables. Cliquets fermant d'eux-mêmes.

Toutes commandes expédiées
le jour même de leur
réception

The James Smart Plant
Brockville (Ont.) W. nipeg (Man.)

Preuve Absolue

Le mérite d'un produit est attesté par la demande.

Le volume de la demande est mis en évidence par l'importance des usines.

Et lorsque les usines augmentent régulièrement, d'année en année et atteignent des proportions immenses—

ALORS se trouve démontrée de façon concluante la confiance absolue et continue de la vaste armée de ceux qui font usage des marchandises jugées comme excellentes, de bonne valeur et sur lesquelles on peut compter.



HENRY DISSTON & SONS, Inc.

MANUFACTURIERS DES

SCIES KEYSTONE, OUTILS, ACIER ET LIMES

PHILADELPHIE, E. U.



La plus grande manufacture du monde

USINES CANADIENNES: TORONTO (ONT.)

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

du 27 mai au 1er juin 1918

Testament—Geo. Saint-Onge, en faveur de Paul Saint-Onge et al, 100-215, 10-216, 100-217, Sainte-Victoire.

Vente—Willie Laforest à Hubert Ancil, 776, 777 et 778, Warwick, \$4,000 — \$1,500 a/c.

Jugement—Wilfrid Laliberté vs. Ovide Tardif, ½ in. e. 657, Warwick, \$85.

Rétrocession—Mme Antoinette Côté à Mme Béatrice Crépeau, de divers transports.

Mariage—Edouard Leblanc et Mlle Alice Michaud, séparation de biens.

Echange—Arthur Pontbriand et Hector Lambert, 1er cédant: p. 198 et p. 199, Bulstrode; 2e cédant: p. 305, Bulstrode.

Vente—Succession Geo. Saint-Onge à Philippe Rousseau, 100-215, et autres Sainte-Victoire, \$3,100 — \$2,100 a/c.

Obligation—Philippe Rousseau à Alexandre Rousseau, 100-215 et autres, Sainte-Victoire, \$2,100.

Vente—Donat Desfossés à la Société des Patentes de la fromagerie du 4e rang, Saint-Rosaire, p. 199, Bulstrode, \$2,800 — \$1,500 a/c.

Obligation—Aimé Emond à Eugène Pellerin, p. 151, Sainte-Victoire, \$100.

Vente—Napoléon Durocher à Elphège Allie, p. e. 216 et autres, Bulstrode, \$1,000—\$500 a/c.

AVIS DE DIVIDENDE

R. Duguay & Co, Montréal, un premier et dernier dividende, payable le 15e jour de juin, par Vincent Lamarre, curateur.

Carlton, Ltd., Montréal, un premier et dernier dividende, payable le 17e jour de juin, par Oscar Beauchamp, liquidateur.

J. T. Lemay, Regr., de Lac Mégantic, un premier et dernier dividende payable le 19e jour de juin, par Bédard et Bélanger, de Québec, curateurs.

COMPAGNIES PROVINCIALES

Abitibi Fish Co., Ltd., Montréal, \$20,000.

Club Corona Ltd., Saint-Hyacinthe, \$10,000.

Club de Montréal-Est, Lté, à Montréal Est, \$5,000.

Holland's Ltd., Montréal, \$99,000.

L. Capponi Co., Ltd., Montréal, \$20,000.

La Cie Nationale d'Aqueduc et Pouvirs, Montréal, \$20,000.

Star Coal & Feed Co., Ltd., Montréal, \$20,000.

AUTORISES A FAIRE AFFAIRES

British Traders Ins. Co., Ltd.

Union Insurance Society of Canton, Ltd.

CURATEURS

Universal Pants Mfg. Co., Montréal, Paul L. Turgeon, curateur.

La Cie Impériale Reg., Québec, Bédard & Bélanger, curateurs.

ABANDON JUDICIAIRE

H Lewis, Montréal, Hyman Lévy, gardien provisoire.

Pearson Bros., Montréal, Finlayson & Gardiner, Montréal, gardiens provisoires.

DEMANDES EN SEPARATIONS DE BIENS

Nellie Kentish v. Vict. M. Teller, Montréal.

Laura Tremblay v. J. A. Ducharme, Montréal.

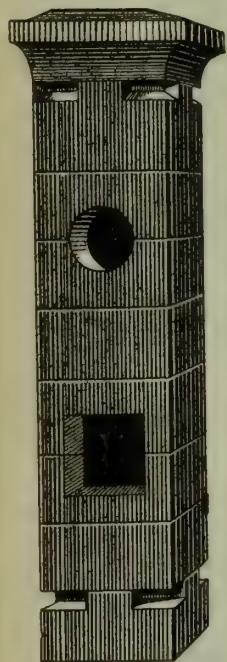
LA CONSTRUCTION

Bungalow, \$5,800, Grand'Mère (près du Moulin). Propriétaires et entrepreneur généraux: Laurentide Co., Ltd., gérant: Geo. Cahoon, Sr.

Logements et magasin, \$3,000, Saint-Adelphe, (Québec), Comté de Champlain. Propriétaire et entrepreneur général: Maquair Lepage. Le propriétaire achète les matériaux.

Logement, \$2,500, Sherbrooke, rue de Québec. Propriétaire et entrepreneur général: W. L. Gilson, Waterville, Québec. Arch.: S. L. Gilson, Waterville.

Changements à résidence, \$3,000, Westmount, Chemin Côte Saint-Antoine. Propriétaire: J. A. Saint-Germain, 613 Côte Saint-Antoine. Architectes: Audet et Charbonneau, 194 Parc et Cartier, Montréal.



Cheminée "Perfection"

La Cheminée "Perfection" possède maintes améliorations que ne possède aucune autre cheminée.

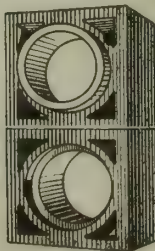
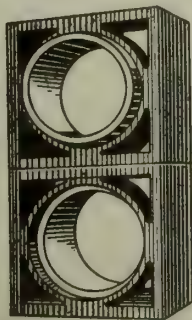
Il est avantageux pour vous de l'avoir en stock

VENTE FACILE—BON PROFIT

Ecrivez-nous, et nous vous donnerons les détails de construction et nos prix aux marchands.

C. E. Laflamme

MANUFACTURIER
ST-JEROME, P.Q.



PARFAITE
IMPERMEABLE
DURABLE

LA CIE WISINTAINER ET FILS, INC.

devient de plus en plus populaire parmi les marchands-détaillants de feronnerie au détail de la Province. C'est que depuis les nombreuses années qu'elle fait affaires avec les Canadiens-français, elle a toujours eu pour principe de les servir honnêtement et de leur fournir des articles de qualité à des prix avantageux.

Pour vos achats de

CADRES, MOULURES, MIROIRS, ETC.,

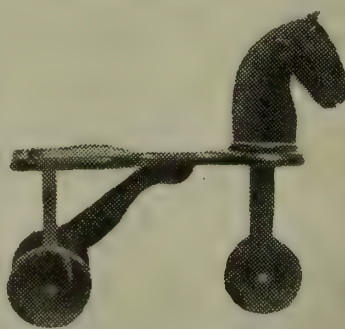
adressez-vous à

LA CIE WISINTAINER & FILS, Inc.

Magasins: 58-60 Boulevard Saint-Laurent
(près rue Craig), MONTREAL

Manufacture, 7 rue Clarke, Montréal.

Le Kiddie-Kar CHAMPION



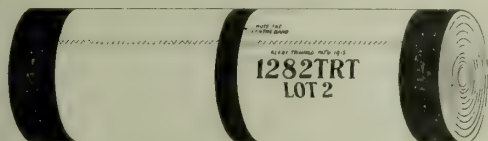
Prix régulier \$18.00 la douzaine.

Prix spécial pour populariser le CHAMPION \$15.00 la première douzaine.

Se détaille à \$2.50

Papiers à Tapisser STAUNTON

Nos voyageurs seront bientôt en route avec notre ligne nouvelle contenant un splendide assortiment de toutes les qualités de Papiers à Tapisser dessinés suivant les modes les plus récentes et colorés en fantaisies les plus plaisantes.



Les Papiers "Tout Garnis" STAUNTON

(Procédé patenté)

rendent facile la pose du papier, épargnent du temps et du travail, et augmentent les affaires et les profits des marchands.

Attendez le Voyageur de Stauntons avant de placer votre Commande de Papier à Tapisser, pour la prochaine saison.

STAUNTONS LIMITED,

Manufacturiers de Papier à Tapisser

TORONTO (Canada)

La Baratte de Confiance



Le plus ancien et le meilleur modèle de baratte à beurre du monde, rapide et sanitaire. Ni saleté, ni éclaboussure, ni travail fatigant, bat plus rapidement et fait plus de meilleur beurre.

Un ou plusieurs marchands demandés dans toute ville ou village de la Province de Québec. Gros profits, ventes rapides, et satisfaction toujours assurée aux clients.

Plus de 100,000 de ces barattes à présent en usage et tous ceux qui en ont, pleinement satisfaits.

Ecrivez-nous pour prix.

The Reliable Churn Co.

141 RUE KING EST

TORONTO

Fil de Fer Galvanisé de toute Description

Fil de Fer Barbelé Galvanisé

Les marchands de quincaillerie qui tiennent des articles en broche, déclarent que notre fil de fer barbelé est le plus satisfaisant qu'on puisse acheter. Les pointes de coupe nette demeurent fermement en place — les fils sont soigneusement galvanisés et protégés.

Fil de Fer Tordu Uni Galvanisé pour Clôture

Fait de fil d'acier fortement galvanisé, tordu en un cordon. Ce fil est fait particulièrement pour le cordon du haut dans les clôtures à fil barbelé.

Le fil de fer tordu uni ou barbelé est placé sur des rouleaux de bois facilement maniables, d'environ 100 livres.

Fil de Corde à Linge

Ce fil est spécialement préparé pour le Commerce de Quincaillerie, en rouleaux de 50, 100, 200 pieds, et plus. Il est solidement galvanisé et préserve de la rouille pendant des années.

THE STEEL COMPANY OF CANADA, LIMITED

HAMILTON

MONTREAL

LES TRIBUNAUX

SAISIES-ARRETS EN COUR DE CIRCUIT

Le nom du demandeur vient en premier lieu, ensuite celui du défendeur, puis, en dernier lieu, celui du tiers-saisi.

P. A. Dorais v. A. Vézina, & Steel Co. of Can.

A. Dupré & Cie v. G. Rancourt et O. Tremblay.

Surkes Bros. v. G. Quesnot et H. Morgan & Co.

E. Montpetit v. Em. Tremblay et Bailargeon Express.

J. Samtsky v. W. Fine & Moses Ritzenberg et al.

A. Monette v. Rossard Marcelin et P. Lyall & Sons.

J. Vanier v. G. H. Laurendeau et Can. Cement Co.

A. Rieldele v. Jos. Walsh et Fraser Viger Co.

J. M. Jolicoeur v. Moïse Boyer et Thos. Davidson.

L. Pilon v. Jos. Vignault et Jos. Beaudoin.

L. Beauvais v. C. Laberge, et J. Soucisse.

Cie Bédard Ltd. v. L. Leduc et A. Aubry et fils.

Briskin Bros. v. A. Boucher et J. Toussaint & Co.

C. Darabaner v. X. Beaulieu et C.P.R. H. Lamel v. C. Aubry et A. Leduc.

L. Ouellette v. T. Décarie et Dom. Bridge Co.

J. Chatterton v. J. Marquette et G.T.R. V. Lafontaine v. S. Vaillancourt et la Cité de Montréal.

F. L'Archevêque v. O. Doucet et Globe Shoe, Ltd.

D. Trépanier v. F. Saint-Amour et Globe Shoe, Ltd.

F. Frison v. J. Lallemant et Montreal Abattoirs, Ltd.

J. Archambault v. A. Foucault et Dom. Flour Mills. Co.

J. Archambault v. H. Lapalme et Can. Car & Foundry Co.

W. Laframboise v. E. Duclos et Steel Co. of Canada, Ltd.

J. B. Emard v. J. O'Connor et J. McDougall Caledonia Iron Works.

Beaudoin Ltée v. N. Brisebois et J. Deslauriers et al.

Cohens Ltd. v. A. Beauchamp et Munitions & Metal Product Co.

J. Levey v. E. Verdun et Steel Co. of Can.

A. Frolich v. A. Lafontaine et A. Gagnon.

A. Frolich v. S. Léveillé et United Shoe Mfg. Co.

M. Singer v. A. Leclaire et O. Martineau & Fils, Limitée.

C. Barnard v. T. Boucher et U. Boileau, Ltd.

Art. Dupré Co. v. H. Lanctôt, et Thomson Line et al.

Protestant School Trustees Saint-Henry v. E. L. Baugh et J. J. Stanger.

Mme R. A. Boucher v. A. Hudon et la Cité de Montréal.

W. Bumbray v. J. Boudreau et Geo. Hall Coal Co.

J. Chartrand v. L. Vézeau et R. Archambault et al.

Cohen Ltd v. O. Laberge et Fraser Brace Co.

J. B. Goyer v. G. U. Forest et F.-X. Roy.

W. Bumbray v. E. J. Stevens, et Can. Steel Foundry Co.

S. Guenette v. Jos. Véronneau et E. Bernard.

M. Moody & Sons v. Jos. Côté et C. P. R.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

A. Michaud v. Marc Saint-Laurent dit Huot et Orphir Viau, \$99.

A. Michaud v. Alphège et Mme Jos. Benoit, \$484.

W. D. Cusson v. J. B. Dalphond, \$16.

O. Lalonde v. Honorius Marion, \$75.

O. Lalonde v. J. E. Poitras, \$70.

Frost & Wood Ltd. v. Léopold Darche, \$36.

C. Saint-Aubin v. Jeffrey Perrault, \$99.

M. Raymond v. Raymond Blais, \$21.

E. Monette v. A. Lapalme, \$34.

L. Langlois v. H. Lussier, J. R., \$28.

E. Marleau v. B. Clark, \$4.

L. N. Caron v. Gauvreau & Cie, \$30.

A. Léger v. E. Marchand, \$20.

Goodwins Ltd v. Mme B. P. Fitzpatrick et vir, \$8.

A. Legris v. H. Desmond, \$45.

H. Leboeuf v. H. Bédard, \$23.

J. C. Lamothe et al v. Roy Dohin, \$80.

J. O. Labrecque v. Crown Dairy, Ltd., \$90.

C. Robin v. Société Boulevard Pie IX Ltée, \$57.

J. Rose v. D. Dutremble, \$37.

Renfrew Machinery Co., Ltd. v. J. C. Chabot, Sainte-Justine, \$40.

Larivière frère v. Wm. Morrisette, Lachute, \$30.

Renfrew Machinery Co., Ltd. v. J. C. Chabot, Sainte-Justine, \$37.

C. Tessier v. D. Durocher, Vaudreuil, \$20.

Wilders, Ltd v. C. D. Lippé, Sainte-Thérèse, \$16.

A. Bourdon v. W. Decelles, Laprairie, \$88.

D. Lainer v. W. Gagnon, Bélanger, \$17.

T. Toupin v. M. Barbeau, \$15.

A. B. Lebel v. J. Léonard, \$62.

J. H. Crépeau v. F. L. Jaspard, \$57.

A. Fortin v. J. Lecours, \$12.

Z. Lambert v. W. H. Dance, 2e classe.

Mme R. D. Vizeau & Cie v. A. Pine, \$29.

Trust & Loan Co. of Canada v. N. Holodisky, \$20.

O. Constantineau v. O. Desrosiers, \$90.

S. Leroux v. A. Hoofstetter, \$30.

J. A. Cloutier v. A. Lachapelle, \$28.

G. A. Bélanger v. F. Garland, \$10.

A. L. Brault v. F. R. Ritchie, \$32.

J. E. Forget v. E. Robert, et al, \$43.

W. Eversden v. E. V. Bavies, \$21.

J. O. Lacroix v. Marc Gravel, \$50.

A. Charbonneau v. P. McQuaish, \$25.

J. Quesnel v. N. Brais, \$54.

Cen. General Electric Co. v. J. F. Brady, \$45.

G. S. Case v. B. P. Fitzpatrick, \$35.

T. Lamb v. A. Noël, \$14.

Mme H. Langlois et vir v. H. Le-compte, \$38.

S. Franck v. Herbert Smith, \$48.

Succession I. Laviolette v. J. Jasmin, \$55.

Mme A. Rathé v. Willie Jetté, \$20.

J. Leduc v. Félix Boulanger, \$99.

J. F. Brunette v. Noé Choquette, \$36.

G. Vincent v. R. David, \$24.

O. Cournoyer v. lie Dion, \$43.

W. Hawthorn v. Jos. Hardie, \$16.

Wm. Depocas et al v. Arsène Bénard, \$19.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à imprimer. Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné

“BLACK DIAMOND”

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufac. re de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe. Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

TOLE NOIRE

“SOUTHERN CROSS”
COLD ROLLED

CLOSE ANNEALED

DEAD FLAT

JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

Bristol—Newport—Montréal

A. C. LESLIE & CO. Limited

Gérants de la Succursale Canadienne

STANDARD Floor Dressing

Le vernis pour plancher STANDARD

aide le Commerçant soigneux

C'EST un moyen de rafraîchir et de redonner du brillant à tout le magasin. Il aide à conserver les rayons et les marchandises qui sont dessus, d'une apparence fraîche et attrayante. Il entretient le plancher lui-même en condition plus unie, meilleure et plus sanitaire.

Il n'y a pas de vadrouille ou de plumeau qui puisse contrôler la poussière, comme le fait le vernis à plancher Standard. Lorsqu'il est étendu uniformément et économiquement sur la surface du plancher, il enlève et retient amplement 90% de la poussière atmosphérique du magasin. La seule chose nécessaire pour conserver en bon état la surface enduite est de balayer régulièrement la poussière et la saleté accumulées, avec une brosse ou un balai rigide.

Comme matériel, le Vernis à Plancher Standard est sanitaire et préservatif. Un gallon traitera de façon efficace, de 500 à 700 pieds carrés de surface et durera des mois.

Ce vernis est vendu en bidons d'un et quatre gallons et en barils et demi barils. Il s'applique facilement avec une vadrouille à plancher ordinaire.

IMPERIAL OIL LIMITED

Succursales dans toutes les villes



UNE INSPECTION

qui inspecte véritablement. Toute Lime Famous Five qui sort de nos ateliers est mécaniquement parfaite.

L'acier même est soigneusement inspecté quand il nous arrive des usines.

Chaque lime est inspectée après chaque étape de sa fabrication. Un soin spécial est apporté à la forme des dents.

Après le durcissement, chaque lime est éprouvée sur un morceau d'acier durci; et si une lime montre le plus léger défaut à n'importe quelle phase de sa fabrication, elle est éliminée.

C'est pourquoi toute lime qui sort de nos ateliers est mécaniquement parfaite.

Et c'est également pourquoi cela vous paye de les spécifier en donnant vos commandes à votre fournisseur.

Ce sont :



LES TRIBUNAUX (Suite)

V. E. Mitchell et al v. Nap. Gélinas, \$11.
 S. Ricci v. J. Petitjean, \$85.
 Banque Royale du Canada v. O. C. Jones, \$80.
 J. Filiatrault v. Rodrigue Beaudry, Cartierville, \$67.
 British Am. Oil Co. v. ph. Trépanier, Saint-Edouard, \$31.
 G. Séguin v. Jos. Strasbourg, Rigaud, \$27.
 Wm. Gray & Sons v. J. B. Lepage, et al, Saint-Angèle, \$47.
 Wm. Gray & Sons v. J. B. Lepage, et al, Saint-Angèle, \$65.
 Mme L. Choquet et vir v. Félix Bugnon, \$76.
 J. V. Mitchell v. Thos. White, \$23.
 M. L. H. & P. Co. v. J. Viau, \$21.
 M. L. H. & P. Co. v. J. B. Gravel, \$21.
 M. L. H. & P. Co. v. Ferd. Duguay, \$36.
 L. Lafrance v. J. A. S. Monette, \$33.
 G. Dubois v. W. Fréchette, \$40.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

J. D. Camirand & Co. v. A. H. Casavant et Merchant Co., Montréal, \$301.
 C. O. Cameron v. B. P. Fitzpatrick, Montréal, \$622.
 Aldéric Pelletier v. J. O. Moisan, Montréal, \$690.
 J. E. Lamer v. Albert Cholette, Montréal, \$140.
 Alfred Hemmaway v. Nellie J. Little, et vir, et Mme J. Little, Montréal, \$185.

Agnès Lamarche v. Eugène Lorange, Montréal, 1re classe.
 L. J. Delvecchio v. Arthur Saint-Jacques, et Hughes Dandurand, Montréal, \$113.
 Prosper Saint-Aubin v. Enfants mineurs d'Alphonsine Aubry, veuve de Zenon Pepin, Montréal, \$504.
 Gust. Vinet v. Nap. Giroux, Montréal, 1re classe.
 Couvrette, Sauriol, Ltd v. Armand Les-cour, Montréal, \$141.
 J. E. C. Daoust v. Israël U. Harris, Montréal, \$280.
 Agnès Tucker v. Richard James, Montréal, 1re classe.
 James Sunaderson v. Gédéon Lapointe, Montréal, \$251.
 Lachine House Furnishing Co. v. A. Fry, Montréal, \$25.
 Handfield & Handfield, v. Gabriel Le-fevre, Montréal, \$193.
 J. E. Côté v. C. Degrys, et Chas. O. Haaase, Montréal, \$259.
 D. Dougall v. Montreal Locomotive Works, Limited, Montréal, \$105.
 Kilgour & McGann v. John Mills Gardner, Montréal, \$149.
 Dom. Radiator Co., Ltd. v. Amédée Bouchard et Merrill Guertin, Montréal, \$300.
 Mutual Life Association Co. of Canada v. G. T. Broughton, Montréal, \$244.
 A. V. Fiola v. Richard Wareing, Montréal, \$278.
 A. J. Leduc, v. M. F. Hicks, Montréal, \$350.
 Banque Hochelaga v. Art. Senez, Pointe aux Trembles, \$131.

Marcotte & Frères v. Antoine Hochar, Montréal, \$183.
 Goodwins Ltd v. T. Brosseau, Montréal, \$334.
 H. Corby Distillery Co., Ltd v. Lipton Hotel Co., Montréal, \$127.
 Herman Cohen v. M. Schachter & Sons, Ltd., Montréal, \$38.
 James Platt v. Gazette Printing Co., Montréal, \$1,545.
 Chas. L. Fortier v. Bernadette Emil. Gilb. Lamoureux, Montréal, 1re classe.
 A. D. Gunn v. A. Boxill, Montréal, \$126.
 Banque de Montréal v. Maison Jean Paquette, Ltd., Montréal, \$25,583.
 F. Tremblay & Co. v. W. Dickson et F. Henderson, Lachine, \$270.
 Quaker Oats Co. v. Luigi Romuti, Montréal, \$500.
 Joseph Caron, v. Olier Jutras, Montréal, \$2,230.
 Ls. Calfat v. Z. A. Lambert, Montréal, \$60.
 Mike Cantin v. G.T.R., Montréal, \$794.
 Cie J. A. Guillemette, Ltd v. Clovis Dagenais et Arthur Ecrement, Montréal, \$800.
 International Harvester Co. of Can. v. Jos. Boisvert et Olivier Boisvert, Lisgar Station, \$323.
 Saint-Germain & Co. v. Emmanuel Rochon, Sainte-Thérèse, \$893.
 D. F. Sheeky v. Charles Nurnberger et Nurnberger, Ltd., Montréal, \$524.
 J. Nesbitt v. J. T. Moore, Montréal, \$4,012.
 Rosa Marchand Ferix v. Léo Larin, Montréal, \$145.



"McCASKEY"

Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province du Québec, J.-E. Bédard, Boîte 12, Faubourg Saint-Jean, Québec. — E.-E. Pré-court, 55 1/2 rue King, Sherbrooke.

McCaskey Systems
Limited

235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

SUR LE QUI-VIVE

Les nombreux changements qui se produisent actuellement dans le commerce, tant en raison des prix qu'en raison des réglementations imposées par le contrôleur des vivres, obligent les marchands à se tenir strictement au courant des nouvelles commerciales, et, en pareilles circonstances, leur journal de commerce devient pour eux un précieux conseiller dont ils ne doivent pas négliger les informations et avis.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H BARNETT COMPANY,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS. . . .

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place prééminente dans son magasin--en faisant--sienne--la--publicité--des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites votre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company,

EDIFICE LEWIS, MONTREAL

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.



HIRAM WALKER & SONS, Limited

DISTILLATEURS ET ENBOUTEILLEURS EN ENTREPOT

WALKERVILLE, ONTARIO (CANADA)

ETABLIE EN 1858

SUCCURSALES:

LONDRES, NEW YORK, CHICAGO

SAN FRANCISCO, VICTORIA (C. A.)

“CANADIAN CLUB”
“IMPERIAL”
“WALKER’S OLD RYE WHISKY”

Prix et informations sur demande faite à nous-mêmes ou à MM. WALTER
R. WONHAM & SONS, Agents pour la Province de Québec.

VINS ET LIQUEURS

L'IMPORTATION DE VINS DE FRANCE

Au cours de la dernière séance de la Chambre de Commerce du District de Montréal, la commission pour l'expansion du commerce a attiré l'attention sur la diminution du commerce entre la France et le Canada de 50 pour cent. Pour remédier à cette baisse et préparer la production à l'énorme demande que ne manquera pas de faire la France au Canada après la guerre, la commission suggère que le conseil demande au gouvernement d'abolir les restrictions commerciales qu'il a imposées depuis quelque temps. Rien de plus vrai que l'opinion émise par la commission : si nous voulons que la France et les autres pays, après la guerre, viennent s'approvisionner chez nous nous n'avons qu'à leur offrir des avantages tarifaires.

Le rapport de la commission spécifie la libre importation des vins français comme la première démarche à faire en ce sens.

Ci-dessous, le texte de ce rapport :

Considérant que, depuis la guerre, les exportations de la France au Canada, ont diminué de 50 pour 100, tombant à \$7,000,000 tandis que les exportations canadiennes en France, atteignant \$70,000,000 en 1917, sont 23 fois plus considérables qu'en 1914 ;

Considérant que les achats de la France à l'étranger après la guerre seront énormes, et que le Canada compte en avoir sa part, ainsi qu'en témoigne l'heureuse initiative de sir George Foster, qui a envoyé en France en 1916 une mission commerciale, laquelle en a rapporté une très utile documentation ;

Considérant que pour rétablir son change en vue de ces énormes importations, la France aura besoin d'exporter le plus possible ;

Considérant que le gouvernement de la République française a récemment dénoncé tous ses traités de commerce dans le but de traiter à l'avenir avec les pays étrangers sur une base d'échange, et que, par conséquent, nous n'obtiendrons de la France des avantages tarifaires qu'en autant que nous lui en offrirons ;

Considérant qu'après la guerre il y aura au Canada pénurie de bateaux-marchands et qu'il sera de la plus haute importance de créer du fret de Bordeaux à Montréal afin de l'utiliser au retour pour nos exporta-

tions en France ;

Considérant que les vins sont pour la France des articles de grande exportation ;

Considérant que le vin—dont l'importation au Canada a été interdite en même temps que celle des liqueurs alcooliques—est plutôt, à cause de sa faible teneur en alcool, une boisson hygiénique dont la consommation diminue, en la remplaçant, la consommation des spiritueux ;

La commission pour l'expansion du commerce a l'honneur de recommander à la Chambre de commerce du district de Montréal de prier le gouvernement du Canada de bien vouloir autoriser l'importation des vins au Canada.

Le président de la commission,

FRANK PAUZE.

L'EMBOUTEILLAGE DU VIN

Bien souvent le dépôt que l'on constate au fond des bouteilles remplies de vin, est uniquement dû à ce que celles-ci n'ont pas été suffisamment nettoyées. Un simple rinçage à l'eau serait-il même effectué au moyen de la brosse, ne suffit pas pour rendre les bouteilles absolument propres et neutres.

Toutes les bouteilles, même les neuves, peuvent contenir, en effet, des substances capables de nuire au vin et il ne faut rien négliger pour les en débarrasser. A la suite d'une mauvaise cuisson les bouteilles présentent quelquefois à l'intérieur des taches noires et grasses formées de carbone très divisé et de goudron de houille. Logé dans de pareilles bouteilles le vin s'altère toujours plus ou moins d'où formation de dépôt et contracte même souvent un mauvais goût.

Pour éviter de tels accidents, il convient de faire tremper les bouteilles pendant un certain temps dans de l'eau contenant de la potasse ou de la soude dans la proportion de 200 grammes par dix litres d'eau. Ce trempage opéré on les rince plusieurs fois à grande eau afin de les débarrasser de toute trace de potasse ou de soude, substances qui nuiraient au vin.

On les met ensuite à égoutter soigneusement. A cet effet, on les place le goulot renversé sur des planches percées de trous et dans un lieu sec et aéré ou sur des

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTILLATEURS DE

“White Wheat” “No 83” “3 Star Rye”

MEAGHER BROS & CO., Agents, MONTREAL

égouttoirs spéciaux formés de poteaux armés de chevilles de bois ou de fer.

Les bouteilles neuves dont l'aspect est irréprochable, sont tout simplement mises dans les baquets pleins d'eau; puis rincées à l'aide de goupillons à mains ou mécaniques. Quant aux bouteilles qui ont servi, elles demandent un ou plusieurs lavages soigneux. Elles peuvent, en effet, non seulement contenir du tartre, de la lie, des moisissures, des morceaux de bouchon, etc., mais encore avoir contracté de mauvais goûts et de mauvaises odeurs.

Si, après de bons lavages et ringages, certaines bouteilles présentent encore des caractères d'altérations, il ne faut pas hésiter à les sacrifier. Mieux vaut les rejeter que d'y loger du vin ou tout autre liquide qui serait fatalement dénaturé.

Le ringage des bouteilles s'effectue avec la chaînette, le goupillon, les petits plombs et au besoin avec de la soude, de la potasse, de la sciure de bois, du lait de chaux, etc., etc.

Le procédé du plomb consiste à introduire du petit plomb dans la bouteille et à le secouer fortement: l'agitation qu'on imprime à la bouteille en la secouant déplace plomb et eau et amène un grattement qui la lave. Ce procédé, qui est encore très employé dans nos campagnes, doit être rejeté. Il peut, en effet, rester quelque grain de plomb au fond de la bouteille ce qui constituerait un gros inconvénient. Au contact des acides du vin, il se produirait, en effet, naturellement un sel de plomb dont les effets seraient désastreux sur le consommateur.

Pour prévenir de pareils accidents, on a proposé de remplacer les grains de plomb par des grains galvanisés

ou par des bouts de fil de fer ayant de quatre à cinq millimètres de longueur. Le fer ne forme pas, en effet, avec les acides du vin des sels vénéneux, mais se combinant avec le tannin contenu dans ce liquide, il donne un élément qui trouble entièrement la boisson.

Il ne faudrait cependant pas exagérer l'action d'un ou de plusieurs grains de plomb oubliés dans les bouteilles qu'on vient de remplir. C'est surtout le plomb restant dans celles-ci après qu'elles ont été vidées et se retrouvant, au bout d'un certain temps dans les bouteilles qu'on remplit de nouveau qui pourrait avoir quelques inconvénients. Aussi faut-il retirer le plomb ou le fer avec un gros fil de fer aminci par le bout ou avec le tire-plomb.

Au lieu de plomb de fer, il vaut beaucoup mieux employer la fonte granulée, le gravier fin ou les perles de verre, substances sans effet sur la tenue des vins et lavant les bouteilles tout aussi bien que le plomb.

Les lavages à l'eau se font ordinairement avec le goupillon, petite tige de fer munie de crin, qu'on introduit dans les bouteilles et à laquelle on imprime un mouvement de rotation de va et vient de façon à bien nettoyer les parois de la bouteille.

En vue de hâter le travail et de le rendre plus complet on a imaginé de nombreux types de machines à rincer. Les unes permettent de laver plusieurs bouteilles à la fois, les autres tout en ne lavant qu'une seule bouteille à la fois, vont assez vite pour qu'en une seule journée des milliers de bouteilles soient mises en bon état de propreté.

Ces machines ont tantôt pour engin de frottement le sable ou les perles de cristal, tantôt un goupillon qu'on

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus
pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

"3 LEADERS"

Wm. DOW ALES STOUTS

ET

Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au "Département des commandes par la poste", 38 Square Chaboillez, Montréal.

amène dans les bouteilles par différents procédés et auquel on imprime un mouvement rapide de rotation par un volant ou un levier commandant un engrenage.

Elles sont toutes munies de tuyaux et de pompes amenant l'eau à volonté dans l'intérieur des bouteilles. Cette eau doit y arriver à une certaine pression. Le rinçage ne s'opère bien en effet, qui si l'eau est projetée violemment dans les bouteilles.

Les diverses machines à rincer sont montées sur baquet, sur table ou sur armature. La plus simple de toutes est évidemment celle qui portée, par une armature est mise en mouvement au moyen d'une pédale. En faisant tourner la manivelle la brosse frotte la paroi intérieure de la bouteille pendant que la pompe y introduit violemment l'eau et l'on arrive à un nettoyage parfait.

Dès que les bouteilles sont bien propres et dépourvues de toute odeur on les met à égoutter sur des égouttoirs pour qu'elles sèchent pendant environ un jour.

Il ne faudrait jamais tirer du vin dans des bouteilles encore humides, sous peine de voir le liquide se couvrir de fleurs ou subir toute autre altération.

Si, pour un motif quelconque, il arrive parfois qu'on ne puisse pas attendre que l'intérieur des bouteilles soit sec, on procède à un rinçage avec du vin des quelques bouteilles à remplir de suite. Ce rinçage terminé, on les met à égoutter pendant quelques instants puis on procède à leur remplissage.

Le passage d'un peu de vin dans les bouteilles atténue le goût de l'eau qui a servi à les rincer, et fait disparaître une cause essentielle d'altération. Il faut si peu de liquide pour opérer ce rinçage complémentaire

qu'il serait très imprudent de ne point l'exécuter.

Pour effectuer rapidement ce travail, on passe le vin de rinçage d'une bouteille à l'autre; avec un litre on peut rincer dans les trois cents bouteilles.

En suivant les indications que nous venons de donner, on peut être certain d'avoir des bouteilles en bon état, d'une parfaite propreté et susceptibles de recevoir du vin sans aucun inconvénient pour l'avenir. Mais comme le vin est une boisson très délicate qu'un rien est de nature à l'altérer nous tenons à insister sur les points suivants:

10. Les bouteilles qui ont servi étant susceptibles de prendre un mauvais goût à la cave, surtout lorsqu'elles y séjournent debout, il faut les rincer dès qu'elles sont vides;

20. La lie et le tartre restant dans les bouteilles entretenant l'humidité, attirant les miasmes de la cave, et étant par suite une cause permanente de danger, il faut opérer un bon rinçage dès qu'elles sont vides;

30. Les toiles d'araignées, poussières, etc., pouvant avoir sali les bouteilles soigneusement lavées depuis longtemps, il faut faire avant le remplissage, un nouveau rinçage simplement à l'eau, quelquefois cependant avec la brosse;

40. L'eau étant une des causes les plus fréquentes d'altération, il ne faut jamais loger du vin dans les bouteilles rincées qui ne sont pas sèches. Dans tous les cas, il convient de supprimer toute l'eau qui peut rester adhérente aux parois en prenant la précaution d'y passer un peu de vin ou même d'eau-de-vie.

("Revue Viticole".)

MAXIME GONTRAN.

Qualité



Saveur

LE TABAC NOIR A CHIQUER

Black watch

Renferme exactement la saveur riche
et satisfaisante recherchée
par vos clients

VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS EN GROS

Cigares, Cigarettes et Tabacs

NOUVELLES DE LA HAVANE

Les chiffres semi-mensuels des exportations de cigares de La Havane pendant la seconde quinzaine d'avril ont été avantageux en comparaison avec la même période de l'an dernier. Les gros achats de cigares et de cigarettes pour les forces américaines auront été un bon appoint pour les manufacturiers cubains, quoique la marge de profit ne soit pas bien grande. La prime sur le change espagnol est un item matériel en faveur des manufacturiers de La Havane, car de gros envois de cigares sont consignés à La Compagnie Arrendataria de Tabacos, et le prix en est payé en monnaie espagnole.

La compagnie a le monopole en Espagne de vendre les cigares et le tabac. La compagnie paye annuellement au gouvernement espagnol une somme fixe, quoique des parties privées soient autorisées à importer des quantités limitées chaque année pour consommation privée, en payant très cher pour ce privilège. Comme le Canada a élevé les droits sur le tabac, suivant en cela l'exemple de la Grande-Bretagne, les importations canadiennes de cigares cubains tomberont vraisemblablement de façon considérable dans l'avenir, quoique le Canada importe principalement des cigares à bas prix.

A La Havane, le marché de la feuille ne s'est pas encore éveillé de sa léthargie, car les réceptions de la campagne sont encore trop insignifiantes pour attirer les acheteurs américains aux rives cubaines. Mais, il est probable que les conditions changeront pendant le mois de juin, particulièrement si la grève de Tampa se règle bientôt.

Les ventes, pendant la première quinzaine de mai ne se sont élevées qu'à 1,833 balles, consistant en: Vuelta Abajo, 985; Partido, 465, et Remedios, 383 balles. Les acheteurs ont été: les Américains, 325 balles; les exportateurs pour la Grande-Bretagne, 50; les expéditeurs pour le Mexique, 50; les acheteurs pour l'Amérique du Sud, 430, et les manufacturiers cubains de cigares et de cigarettes, 978 balles.

Les réceptions de tabac en feuille de la campagne ont été:

Pour les deux semaines finissant au 9 mai, 1918:	Depuis le 1er janvier 1918.
	Balles
Vuelta Abajo	1,845 13,227
Semi Vuelta	86 1,423
Partido	2 35
Remedios	1,070 5,942
Oriente 6
Totaux	3,003 20,633

Comme le temps sec continue dans la région de culture du tabac, il n'y a pas beaucoup de progrès de fait, excepté dans le Partido, où le blandura est survenu de façon intermittente, et où plusieurs escogidas ont commencé déjà leurs travaux, tandis que d'autres sont sur le point de les commencer. Les acheteurs de Vuelta Abajo sont retournés chez eux et dans le Remedios, des petites opérations isolées seulement sont notées.

Les exportateurs de cigares par S.S. Morro Castle,

le 4 mai dernier, se sont élevées à 380 caisses, contenant 1,840,150 cigares, qui furent consignés aux pays suivants: Etats-Unis, 759,300; Grande-Bretagne, 689,050; Argentine, 212,550; Afrique Anglaise, 83,500; Canada, 51,750; Indes Anglaises, 34,000, Uruguay, 10,000 cigares.

Les exportations de tabac en feuille de La Havane pour la semaine finissant le 4 mai, se sont totalisées à 5,198 balles, qui furent distribuées comme suit: aux Etats-Unis, 5,074 et au Canada, 124 balles seulement.

UNE CAUSE ORIGINALE

La décision la plus drôle qu'ait jamais eu à prendre le Juge de Paix, de San Francisco, M. A. T. Barnett, est celle ayant trait à la cause de Arguelles & Co. contre Schwartz & Co., venue récemment en cour.

Arguelles & Co., manufacturiers de cigares de La Havane, poursuivent Schwartz & Co. pour recouvrement du prix du contrat de 5,000 cigares, qui furent commandés personnellement par Rudolph Schwartz, de la maison, en mai 1917, et qui furent livrés quelques semaines plus tard. A la réception des cigares, Schwartz envoya un chèque, mais en arrêta le payement quand il découvrit, selon son dire, que les cigares ne tiraient pas bien.

Sur suggestion de l'avocat d'Arguelles & Co., un des cigares fut passé au juge Barnett, et les regards se fixèrent anxieusement sur le juge lorsqu'il alluma le cigare et commença à le fumer. Le sourire de satisfaction qui épanouit son visage, tendait à démontrer que le cigare en question était particulièrement bon et se fumait bien.

"Cependant", dit le juge Barnett, après avoir fumé quelques minutes, "il est difficile de se prononcer sur une telle question après avoir fumé un seul cigare. Aussi suggérerai-je que vous me donniez une boîte fraîche, pas encore ouverte de cinquante cigares, et, après que je les aurai fumés tous, je serai plus capable de déterminer leurs qualités de tirage. Cette suggestion fut unanimement adoptée et le juge Barnett commença, le jour même à "fumer" sa décision.

RENOUVELLEMENT DE L'EMBARGO FRANÇAIS SUR LE TABAC

Le câblogramme suivant a été reçu à Washington, concernant le renouvellement de l'embargo français sur le tabac:—

"Un décret ministériel du 14 mai, publié le 16 mai, prohibe l'exportation, le transport, etc., sans autorisation spéciale, du tabac de toutes sortes au Royaume-Uni ou aux pays anglais, à la Belgique, à la Russie et aux pays de l'Amérique du Nord et du Sud.

"Le décret ci-dessus annule l'autorisation précédemment en vigueur pour les envois de tabac de toute espèce aux alliés et aux pays américains sans autorisation spéciale. Des licences individuelles seront requises à présent pour les exportations de tabac de France à toute destination.

LES EXPORTATIONS DE CIGARES DE LA HAVANE

Les exportations de cigares de La Havane, pendant la seconde quinzaine d'avril 1918, en comparaison avec la même période de 1917, ont été comme suit :

	Cigares
Etats-Unis	2,198,062
Espagne	1,393,300
Grande-Bretagne	1,385,500
Chili	299,150
Australie	260,430
Argentine	220,096
France	132,000
Canada	126,650
Afrique française	120,000
Uruguay	23,600
Indes Orientales Anglaises	23,000
Portugal	19,550
Grèce	15,000
Etats-Unis de Colombie	13,450
Mexique	12,550
Iles Canaries	10,000
Gibraltar	10,000
Norvège	10,000
Pays-Bas	6,000
Pérou	5,000
Egypte	5,000
Brésil	4,700
Indes Occidentales Hollan- daïses	2,500
San Salvador	2,200
Panama	1,250
Costa Rica	550

Total du 16 avril au 30 avril 1918	6,299,538
Total du 16 avril au 30 avril 1917	4,868,056

Augmentation durant la 2e
quinzaine d'avril 1918 . 1,431,482

Total du 1er janvier au 30 avril 1918	40,132,674
Total du 1er janvier au 30 avril 1917	33,639,442

Augmentation durant les 4
premiers mois de 1918 . 6,493,232

Augmentations par pays dans la seconde quinzaine
d'avril 1918, comparée avec 1917 :

	Cigares
Espagne	1,039,315
Chili	258,536
Grande-Bretagne	169,969
Afrique Française	120,000
Argentine	69,596
France	45,800
Indes Orientales Anglaises	23,000
Australie	19,255
Total	1,745,471

RECITS ET ANECDOTES

Nous empruntons à un auteur français distingué, les récits et anecdotes suivants sur la pipe et le tabac et nous sommes persuadés que nos lecteurs prendront plaisir à lire ces quelques lignes spirituelles qui indiquent que le tabac, de l'autre côté de l'Atlantique, est tout comme ici un vieil ami, dont il serait malaisé de se passer.

Je me suis souvent demandé d'où venait ce stupide discrédit qui, en France, pesa de tout temps sur la pipe. En quoi est-elle plus "indésirable" que le cigare ou la cigarette? Naguère, elle était proscrite dans nos grands cafés. Notre excellent confrère Ernest Laut raconte à ce sujet une anecdote dont Waldeck-Rousseau fut le héros vers la fin de l'Empire. Waldeck aimait la pipe et souffrait de ne pouvoir la fumer dans les cafés du boulevard où il se rendait quelquefois. Un jour, avec quelques camarades du quartier latin, il se fit expulser du Café Riche, où il avait fumé la pipe malgré la défense qui en était faite. Waldeck rédigea de suite sur l'incident une consultation juridique, fit faire un constat par un huissier et engagea même un procès.

Or, cet ostracisme se manifestait chez les Boches plus encore que chez nous. Il n'y a guère qu'un peu plus de quatre-vingts ans que les Berlinoises ont le droit de fumer leur pipe partout où il leur plaît. Le 3 mai 1832, fut signé par le roi de Prusse un décret permettant aux habitants de Berlin de fumer la pipe dans les rues et au Thiergarten. Jusqu'alors, il était défendu, par "égard pour les convenances publiques," de se montrer dehors la pipe au bec, et les délinquants étaient passibles d'une amende de deux thalers, et même de la prison, s'il y avait récidive.

Vous pensez bien que, bannie de ces établissements, publics, elle devait l'être plus encore du palais officiel.

Pourtant, de même que Jean-Bart l'avait fumée à Versailles, il advint que, sous le règne de Louis-Philippe, un peintre célèbre la fuma avec l'agrément du roi au palais de Saint-Cloud.

Ce peintre, c'est Diaz. Chargé de peindre une fresque dans ce palais, il besognait un jour, au haut de son échelle, tenant entre ses dents une pipe de terre noire, d'aspect peu aristocratique. Le roi passe, Diaz retire sa pipe et la dissimule, mais mal, car Louis-Philippe a vu le mouvement.

—Continuez de fumer, monsieur Diaz, vous êtes au travail, il ne faut pas changer vos habitudes.

Et, pendant que le roi s'éloigne, le peintre remet l'affreuse pipe à sa bouche. Survient alors un aide de camp brodé d'or. Son nez est blessé par l'odeur âcre du tabac.

—Eh! monsieur! crie-t-il à Diaz, on ne fume pas ici.

—Le maître de la maison me l'a permis, réplique le peintre.

—On ne fume pas chez le roi... D'ailleurs, le sentiment des convenances.

—Je vous dis que le maître de la maison me l'a permis.

—Eh bien, nous allons voir!

Et l'aide de camp sortit, furieux.

Il revient quelques heures plus tard, avec le roi, suivi de quelques personnes. Et, comme Diaz, malgré tout, retirait sa pipe :

—Allons, allons! monsieur Diaz, s'écria le roi, vous savez bien que le maître de la maison vous l'a permis.

SERGINES.



Le Bon Goût du
**TABAC A
CHIQUER
COPENHAGEN**

est connu de milliers de consommateurs.

*Le choix des tabacs riches, et le procédé
spécial apporté à sa fabrication, donnent
au Copenhagen un goût recherché et sa-
tisfaisant.*

**VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS
EN GROS**

LES PRIX DES VENTES D'AVRIL DU TABAC DU KENTUCKY

M. Mat. S. Cohen, commissaire d'Agriculture pour l'Etat du Kentucky publie le rapport suivant relatif aux ventes de tabac pendant le mois d'avril:—

	Récottes les années précédentes —			Rapport d'Avril —	Récotte de 1917—	
		Totaux Dollars et cents	Moyenne Par 100 Livres		Totaux Dollars et cents	Moyenne Par 100 Livres
	Livres			Livres		
TABAC BURLEY—						
Vendu par les producteurs		\$.....	\$.....	2,424,301	\$ 695,228.38	\$28.68
Vendu par les marchands	2,444,840	644,642.58	26.37
Revendu	1,516,013	385,744.68	25.45
Totaux et moyenne	6,385,154	1,725,645.64	25.46
TABAC ONE SUCKER—						
Vendu par les producteurs	714,204	110,322.40	15.45
Vendu par les marchands	431,125	64,454.10	14.95
Revendus	123,180	20,317.21	16.49
Totaux et moyenne	1,268,509	195,093.71	15.38
TABAC FONCE NON BRULE—						
Vendu par les producteurs	3,919,666	633,507.80	16.16
Vendu par les marchands	46,290	6,647.69	14.36
Revendu	3,285	598.61	18.22
Totaux et moyenne	3,969,241	640,754.10	16.14
TABAC FONCE BRULE—						
Vendu par les producteurs	5,997,004	836,670.16	13.95
Vendu par les marchands	110,780	15,189.70	13.71
Revendu	275	36.44	13.25
Totaux et moyenne	6,108,059	851,896.30	13.95
TABAC GREEN RIVER—						
Vendu par les producteurs	3,593,345	585,679.03	16.30
Vendu par les marchands	17,630	1,800.00	10.21
Revendu	7,235	1,157.00	15.99
Totaux et moyenne	3,618,210	588,636.03	16.27
Totaux et moyenne pour avril	21,349,173	4,002,025.78	18.75
Totaux et moyenne pour mars	7,105	840.50	11.83	82,857,509	20,838,465.57	25.15
Totaux et moyenne pour février	4 010,450	509,271.44	12.70	122,229,025	28,496,521.00	23.31
Totaux et moyenne pour janvier	1 081,260	217,031.07	20.07	55,505,187	12,824,394.53	23.07
Totaux et moyenne pour décembre	2 395,406	417,678.00	17.43	46 024,245	9,998,907.28	21.72
Totaux et moyenne pour novembre	662,645	126,427.86	18.11	3,767,324	819,214.86	21.75
Totaux et moyenne pour octobre	146,950	28,211.37	19.20	1,485	257.48	17.34
Totaux et moyenne pour septembre	698,140	153,264.64	21.95	21.72
Totaux et moyenne des 8 mois	9,301,956	\$1,452,724.88	\$17.32	331,823,948	\$77,059,386.50	\$21.58

TABACS-CIGARES-CIGARETTES

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

IMPERIAL TOBACCO COMPANY CO CANADA, LIMITED. CIGARETTES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
Gloria, en boîtes de 6—600	\$ 6.30	\$10.50	
Bouquet, en boîtes de 6	6.30	10.50	
Sweet Sixteen, en boîtes de 6	6.30	10.50	
Derby, en boîtes de 6—600	6.48	10.80	
de 6	6.48	10.80	
Old Gold, en boîtes de 6	6.48	10.80	
Guinea Gold, en boîtes de 10	6.15	12.30	
Player's Navy Cut, en boîtes de 10—500	6.15	12.30	
en boîtes de 20—500	6.15	12.30	
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.62	12.30
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.23	12.30
Sweet Caporal, en boîtes de 10	500	6.15	12.30
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.62	12.30
Old Chum, en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Gold Crest, en boîtes de 20	500	5.25	10.50
The Greys, en paquets de 20	100	1.60	16.00
en paquets de 20	500	8.00	16.00
Fatima, en paquets métalliques de 20—200	2.90	14.50	
Richmond Straight Cut, No. 1 —Bouts en liège ou unis— en boîtes de 10	200	3.20	16.00
en boîtes en carton de 20	200	3.20	16.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.80	16.00
Calabash — forme ovale, bouts en liège — en boîtes de 10	250	4.00	16.00
Cairo — avec fume-cigarettes en carton— en boîtes de 10	500	8.00	16.00
Zola—avec fume-cigarettes en carton —en boîtes de 10	250	4.00	16.00
Hassan — bouts en liège — en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Mecca — bouts unis — en boîtes de 10—500	6.15	12.30	
Nizam — bouts unis — en boîtes de 10—500	6.15	12.30	
Nizam—bouts en liège — en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Hyde Park — bouts unis — en boîtes de 10	100	1.90	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Murad — bouts unis — en boîtes de 10—250	4.75	19.00	
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00

en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Mogul — bouts unis — en boîtes de 10—250	4.75	19.00	
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Mogul—bouts en liège — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Dardanelles—en boîtes de 10 — bouts en liège (ovales)—250	4.75	19.00	
bouts argentés (ovales)	250	4.75	19.00
bouts unis (ovales)—250	4.75	19.00	
Yildiz Magnums — bouts dorés — en boîtes de 10	250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts en liège — en boîtes de 10	250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts unis — en boîtes de 10	250	7.50	30.00
Imperial Fleur — bouts dorés — en boîtes de 10	250	6.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	1.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	2.50	25.00
Imperial Fleur — bouts unis — en boîtes de 10	100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales —bouts en liège— en boîtes de 10	250	6.00	24.00
en boîtes de 20	200	4.80	24.00
en boîtes ouatées de 50	50	1.20	24.00
en boîtes ouatées de 100	100	2.40	24.00
Pall Mall Originales — bouts unis — en boîtes plates de 10—100	2.40	24.00	
en boîtes ouatées de 100	100	2.40	24.00
Pall Mall, format royal — bouts en liège — en boîtes ouatées de 10	100	3.20	32.00
en boîtes ouatées de 50	50	1.60	32.00
en boîtes ouatées de 100	100	3.20	32.00
Egyptian Deities, No. 3—bouts unis—en boîtes plates de 10—100	2.40	24.00	
Egyptian Deities, No. 3—bouts en liège— en boîtes de 10	100	2.40	24.00
Maspero, No. 22 — (ovales) — en boîtes de 10	250	4.75	19.00

en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
No. 31, (ovales)—en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Maspero, No. 39, rondes) — en boîtes de 10	100	3.20	32.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	1.60	32.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.20	32.00
No 41, (rondes) — en boîtes de 10	100	4.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	2.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	4.00	40.00
Three Castles — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.20	24.00
en boîtes en fer-blanc décorées de 100	100	2.40	24.00
en boîtes en fer-blanc plates de fantaisie de 10	500	12.00	24.00
en cartons de 10	100	2.40	24.00
Gold Flake—en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en paquets de 10	500	10.50	21.00
en boîtes de 10	500	10.50	21.00
Capstan, (douces) — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en cartons de 10	500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	500	10.50	21.00
Capstan (moyennes) —en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en cartons de 10	500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	500	10.50	21.00
Wild Woodbine — en paquets de 10	500	8.00	16.00
Vafiadis (Bulak) — boîtes de 10	200	3.80	19.00
boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Otto de Rose — en boîtes de 10	500	10.50	21.00
Petits Cigares Columbia en boîtes de 10	100	2.00	20.00
en boîtes de 10	100	4.00	20.00

Prix sujets à changements sans avis.
Toutes commandes sujettes à l'acceptation du Bureau de Montréal et aux autres prix en cours au jour de l'envoi.

PETITS CIGARES

	Prix	Prix
Boîtes par de boîte	1,000	
New Light — en paquets de 10 .. —200	\$2.55	\$12.75
Sub Rosa Cigarros — en boîtes de 10 .. —500	6.38	12.75
Vice Roy — en boîtes de 10 .. —500	6.38	12.75
Le Roy — en boîtes de 10 .. —200	2.55	12.75
Recruits — en boîtes en bois de 50 .. — 50	1.00	20.00
Columbia — en boîtes de 10 .. —100	2.00	20.00
en boîtes de 10 .. —200	4.00	20.00
Bunty — en paquets de 2 .. —100	2.00	20.00
en paquets de 4 .. —100	2.00	20.00
Empire — en boîtes de 10 .. — 50	1.20	24.00
Royal Club — en paquets de 5 .. —100	2.40	24.00
Florodora — en paquets de 3 .. —100	2.50	25.00

TABACS A FUMER COUPES

	La livre
Seal of North Carolina—boîtes en fer-blanc, ½ livre	\$1.65
poches 1/7, boîtes de 5 livres.	1.65
Old Chum—boîtes en fer-blanc ½ livre ..	1.50
boîtes en fer-blanc 1 livre, cartons de 3 livres ..	1.50
paquets 1/12, boîtes de 5 livres ..	1.44
sacs 1/7, boîtes de 5 livres ..	1.65
Puritan Cut Plug—boîtes en fer-blanc ½ livre ..	1.50
Meerscham—paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
poches 1/7, boîtes de 5 livres ..	1.65
boîtes en fer-blanc ½ livre, cartons de 3 livres ..	1.50
Bull Durham—sacs 1/9, cartons de 5 livres ..	1.80
sacs 1/15, cartons de 5 livres..	1.80
Unique—paquets 1/15, boîtes 5 livres ..	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 liv.	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 liv.	1.20
Duke's Mixture (Granulated)—sacs 1/13, cartons de 5 livres.	1.60
Pure Perique—boîtes en fer-blanc ¼ livre ..	2.60
boîtes en fer-blanc ½ livre ..	2.60
Repeater—paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc 1/9, boîtes de 2 livres ..	1.75
boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres ..	1.50
Snap—paquets 1/13, boîtes de 2 livres	1.65
	La livre
Old Virginia—boîtes en fer-blanc ½ livre ..	\$1.30
paquets 1/15, boîtes de 5 livres	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 liv.	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 liv	1.20
Social Mixture—paquets 1/12, boîtes de 2 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc ½ livre ..	1.50
Red Mixture—paquets 1/12, boîtes de 3 livres	1.44
boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 3 livres ..	1.50

St. Léger (Sliced)—boîtes en fer-blanc 1/8, carton 1 livre ..	1.85
Calabash Mixture—en cartons de 2 livres.	
boîtes en fer-blanc de 1 livre ..	2.15
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
1/9 livre (empaqueté en feuilles métalliques) ..	2.15
Piccadilly London Smoking Mixture—en cartons de 1 livre.	
paquets 1/9 livre, en feuillets métalliques ..	2.15
boîtes en fer-blanc ½ livre ..	2.15
Coronet Smoking Mixture—en cartons de 2 livres.	
boîtes en fer-blanc 1/5 livre	2.15
boîtes en fer-blanc 1/9 livre	2.15
West End Mixture—en cartons de 2 livres	
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15

TABACS A CIGARETTES

	La livre
B. C. No. 1—paquets 1/15, boîtes de 2 livres ..	\$1.80
Southern Straight Cut—paquets 1/15, boîtes de 2 livres ..	1.80
Sweet Caporal — paquets 1/15, boîtes de 2 livres ..	1.80
Ali-Baba—paquets 1/15, boîtes de 2 livres ..	1.80
Tono Sama—boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.50

TABAC COUPE

Brahadi's Celebrated Mild and Best No. 1 Guard's Mixture.	
	La livre
boîtes en fer-blanc ½ livre ..	\$2.40
boîtes en fer-blanc ¼ livre ..	2.40
boîtes en fer-blanc ½ livre ..	2.40
boîtes en fer-blanc de 1 livre ..	2.40
Brahadi's old Leaf No. 2 Guard's Mixture	
boîtes en fer-blanc ½ livre ..	\$2.00
boîtes en fer-blanc ¼ livre ..	2.00
boîtes en fer-blanc ½ livre ..	2.00
boîtes en fer-blanc de 1 livre ..	2.00

TABACS IMPORTES A FUMER DE WILLS

	La livre
Capstan Mixture—	2.55
Capstan Navy Cut ..	\$2.25
Traveller ..	\$2.55
Westward Ho Mixture ..	2.35
Ocean Mixture ..	2.25
Black Cut Cavendish ..	2.35
Glod Flake ..	2.55
Liverpool Irish Twist ..	1.85
Superfine Shag ..	2.35
Old Friend Shag ..	2.35
Sweet Chestnut ..	2.85

TABAC A CIGARETTES DE WILLS

	La livre
Three Castles ..	\$2.65

TABAC A FUMER PLAYER

	La livre
Navy Cut ..	\$2.55

TABACS IMPORTES

	La livre
Navy Mixture ..	\$2.55
Navy Cut ..	2.55

TABAC A FUMER DE RICHMOND CAVENDISH

Pioneer ..	2.55
------------	------

TABACS A FUMER DE LAMBERT & BUTLER

Log Cabin ..	\$2.55
Viking ..	2.55
Warlock ..	2.35
Varsity Mixture ..	2.65
Waverly Mixture ..	2.45
Frontier Mixture ..	2.55
Garrick Mixture ..	2.85
May Blossom ..	2.55

TABAC DE MACDONALD

Cut Golden Bar ..	2.65
-------------------	------

TABAC A FUMER DE F. & J. SMITH

Glasgow Mixture ..	2.55
--------------------	------

TABAC A FUMER DE J. & F. BELL

Three Nuns ..	2.85
---------------	------

TABAC D'OGDEN

St. Bruno ..	2.55
St. Julien ..	2.35

TABACS A FUMER DE LA CIE WESTMINSTER

(en cartons d'1 livre)

Westminster Sliced Plug ..	\$2.55
----------------------------	--------

TABACS A FUMER AMERICAINS

	La livre
Pride of Virginia ..	\$2.20
Old English Curve Cut ..	2.35
Peerless ..	1.75
Union Leader ..	1.60
Tuxedo Granulated Plug ..	1.95
Velvet ..	1.75
Lucky Strike ..	2.35
Lucky Strike (Roll Cut) ..	2.35
Mayo's Cut Plug ..	1.65
Rose Leaf (Fine Cut Chewing) ..	1.85
Westover (Plug) ..	1.51

TABACS AMERICAINS EN PALETTE, A CHIQUER

	La livre
Battle Axe ..	\$1.85
Piper Heidsieck ..	1.85
Horseshoe ..	1.65
Star ..	1.40
Spear Head ..	1.65
Climax ..	1.65

TABAC A PRISER

National Tobacco Co., Limited

	La livre
Copenhagen, par douzaine de boîtes ..	\$1.40
Horseshoe, par douzaine de boîtes ..	1.40

TABAC COUPE

	Prix la livre
Forest and Stream ..	\$1.20
Great West ..	1.00
Master Workman ..	1.00

TABAC A CHIQUER NOIR

	Prix à la livre
Black Watch ..	\$1.08
Club ..	.92
Currency ..	.90
Currency (Bars) ..	.92
Old Fox (Bars) ..	.92
Old Fox (Bars) ..	.92

TRESSSES

Favorite ..	1.00
Micmac ..	1.00

TABAC A CHIQUER CLAIR

	Prix à la livre.
Bobs ..	\$.92
Empire Navy (Bars) ..	1.10
Old Kentucky (Bars) ..	1.10
Pay Roll ..	1.10
Pay Roll (Bars) ..	1.10
Stag (Bars) ..	.98
Walnut ..	1.10

TABAC A FUMER CLAIR

Derby ..	.95
Fire Chief ..	.93
Master Workman (Bars) ..	1.10
Old Virginia ..	1.50
Old Virginia ..	1.50
Pedro (2 cuts to the plug) ..	1.10
Rosebud (Bars) ..	1.00
Rosebud ..	.86
Shamrock ..	.96

TABAC A FUMER NOIR

B.L. ..	1.04
---------	------

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855

Capital versé\$4,000,000

Fonds de réserve 4,800,000

Siège Social, - - Montréal

A part de ses 97 succursales dans les principales villes du Canada la Banque Molsons a des agents et des représentants dans les principales parties du globe, offrant ainsi à ses clients toutes les facilités de transactions dans toutes les contrées du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,100,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ \$2,000,000

CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000

ACTIF TOTAL: au-delà de \$21,600,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSLY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limitée.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef,

Chef Département de Crédit,

Inspecteur,

M. C.-A. ROY

M.-M. LAROSE,

M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé\$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Ledue, gérant.

137 Succursales et Agences au Canada

—42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

Le 5 juin, 1918.

La nervosité qui a soufflé sur le marché au récit des exploits des pirates allemands, s'apaise rapidement. S'il est vrai que la confiance est la coopératrice du succès, il semble que la communication du Conseil Suprême de Guerre, rendue publique, hier, soit de nature à relever les espoirs chancelants et à raviver la confiance inbranlable que le monde est en droit de mettre en la force géniale de Föeh.

Toutes les valeurs en général étaient en hausse ce matin. United States Steel s'établit à 101 $\frac{1}{4}$, Tobacco Products enregistra en 10 minutes une avance de 3 points à 65 $\frac{1}{2}$; tandis que les valeurs de guerre et les moteurs étaient aussi très en demande. Le Int. Marine fut aussi assez actif lorsqu'on annonça à Wall Street que les directeurs de la compagnie devaient se réunir demain. Dans les cercles bien informés on croit fermement que la vente des navires anglais sera annoncée à cette assemblée. Si tel était le cas, il y a tout lieu de prévoir pour cette valeur une avance considérable. L'incertitude qui régnait au sujet du maintien au niveau actuel du dividende du Utah Copper et du China Ray, provoqua un certain malaise et c'est ainsi que les cuivres après avoir donné un simulacre de fermeté s'affaiblèrent peu à peu dans le cours de la séance.

Les opinions sont plus ou moins partagées sur l'allure qu'aura le marché demain. Cependant, nous croyons qu'après la hausse de ces trois derniers jours, une réaction devait se produire et il semble que sur un recul un peu plus prononcé l'achat des aciéries soit à conseiller. Les chemins de fer demeurent très intéressants.

BRYANT, DUNN & CO.

LA JOURNEE FINANCIERE

Montréal, 5 juin 1918.

En une année de guerre les Etats-Unis ont évolué plus rapidement que les alliés en quatre, vers le socialisme. La socialisation progressive de la richesse, la réglemen-

tation plus étroite et aussi plus juste des rapports du capital et du travail, c'est peut-être l'avenir vers lequel l'Amérique est en marche. Elle apparaît à l'heure présente comme une nécessité même de la poursuite de la guerre, comme le but dont le président Wilson poursuit la réalisation. Sa politique financière, à mesure qu'elle se dessine, laisse moins de doute à cet égard.

Nous sommes loin des jours où il suffisait de parler de sous-marins pour provoquer en Bourse une baisse sérieuse. Les corsaires agissent aujourd'hui et on en parle moins qu'à l'époque où il en était question comme de navires-fantômes.

La récolte va prendre chaque jour une plus grande importance jusqu'à devenir, à défaut de la guerre, le grand facteur du marché. Pour le moment elle s'annonce bien aux Etats-Unis et sur la grande prairie canadienne. Celle du Kansas même, toujours incertaine à cette époque, donne les plus belles espérances. On prévoit, d'ici une quinzaine, l'ajournement de la Chambre et du Sénat et depuis un mois on observe une constante absorption, par le portefeuille, des valeurs de chemins de fer. L'avance allemande est arrêtée, définitivement semble-t-il, et les Sammies ont eu, sous le feu, la plus belle attitude. Telles sont les forces qui agissent sur le marché dans le sens de la hausse.

Restent les autres.

La main-d'oeuvre de l'Etat sur les chemins de fer; le contrôle qu'il exerce sur la production industrielle; ces besoins grandissants d'argent; les impôts qui viennent et frapperont les riches et les bénéfices de guerre, donnent à réfléchir à ceux qu'intéresse la fluctuation des cours. Les valeurs semblent être détenues par les grands financiers, et c'est peut-être ce qui explique leur bonne tenue.

Que la récolte continue à s'annoncer bonne, que le Congrès s'ajourne et que la situation militaire s'améliore; le marché fera de même, sans doute. Pour le moment une réaction en hausse est peut-être à prévoir, mais si elle se produisait, il s'agirait de savoir quelle en serait l'importance et la durée.

H.-M. CONNOLLY & Co.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Imprimerie Populaire, Ltd., Mme B. Moss et vir, 10 juin, 10 a.m., 8 Saint-Laurent, Breux.

Si Lusher, M. Sabath, 10 juin, 10 a.m., 1333 Saint-Dominique, Proulx.

Adrien Desjardins, Alph. Bilodeau, 10 juin, 11 a.m., 45 Butler, Robitaille.

J. Seagram, Magel Jackson, 10 juin, 10 a.m., 15 Charlotte, Lavery.

M. Lacombe, H. Sabourin, 10 juin, 10 a.m., 618 Mont-Royal Est, Robitaille.

Jas. Prud'homme, J. T. Décarie et al, 10 juin, 10 a.m., 352 Boulevard Décarie, effets du demandeur, Decelles.

J. R. Constantineau, David Brazeau, 10 juin, 11 a.m., 207 Côte Saint-Luc, Desroches.

J. L. Gélinas, C. D. Bertrand, 10 juin,

10 a.m., 1486 Saint-Denis, Bissonnette.

Alex. Laliberté, Honoré Des Roberts, 10 juin, 10 a.m., 170, 4e avenue, Rossement, Vinson.

J. C. Lavigne, J. H. Sarault, 10 a.m., 1 p.m., 56 Parc Lafontaine, Vinson.

Léon Larue, Hôtel Florence, Ltd., 01 juin, 10 a.m., 64 Saint-Gabriel, Normandin.

Léon Larue, Hôtel Florence, Ltd., 10 juin, 10 a.m., 64 Saint-Gabriel, Normandin.

Légaré Automobile Ltd, S. Viau et al, 11 juin, 10 a.m., 803 Notre-Dame E., Vinet.

Société d'Administration Générale, Marcel Robin, 12 juin, 10 a.m., 357 Sherbrooke, E., Robitaille.

Mme M. E. Blumhart, Abraham Kaplan, 10 juin, 10 a.m., 29 Demontigny E., Pauzé.

T. Dupras, Dr J. E. Boivin, 10 juin, 101 Saint-Denis, Dorion.

D. A. Léger, Mme J. Savage, 11 juin,

2 p.m., 591 Saint-Dominique, Lalonde.

Joseph Eicovitch, Léon Altmer, 11 juin, 2 p.m., 591 Saint-Dominique, Lalonde.

D. Benoit, T. Trempe, 12 juin, 10 a.m., 591 Saint-Valier, Lalonde.

E. J. Miller, R. Rousselle, 13 juin, 11 a.m., 792, 2e avenue Lachine, Proulx.

Société d'Administration Générale, Marcus Robin, 13 juin, 10 a.m., 177 Berri, chambre 2, Robitaille.

C. W. Lindsay, Ltd., J. Oswald Bastien, 13 juin, 10 a.m., 868 Mont-Royal E., Lapiere.

Corby Distillery Co., Ltd., Hôtel Florence, Ltd., 13 juin, 10 a.m., 198 Ontario E., Brossard.

Rose Délila Vezeau Dagenais, Pélerine Loiselle, 13 juin, 649 Maisonneuve, Decelles.

B. Lipson, J. Beaudoin, 14 juin, 11 a.m., 356 Mentana, Proulx.

Jos. Desjardins, Moses Meigher, 17 juin, 10 a.m., 198 Ontario E., Brossard.

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

ASSURANCES**NECESSITE DE L'EPARGNE**

La première des vertus sociales qu'il importe à l'homme de mettre en pratique est celle qui consiste à mettre en réserve, en vue des besoins futurs, une part de la richesse acquise par le travail. Dans quelque situation qu'il se trouve placé, qu'il vive du revenu de son capital ou du fruit de son labeur quotidien, l'individu se doit à lui-même comme il doit à ceux qu'il a mis au monde et dont il assure l'existence, de modérer ses appétits, de limiter ses consommations, de réduire ses dépenses, de manière à obtenir, par un constant effort, un excédent de ressources disponibles, grâce auquel il pourrait soit faire face un jour ou l'autre à des éventualités actuellement imprévues, soit constituer progressivement un capital nouveau, générateur de revenus, source lui-même de nouvelles épargnes.

C'est un devoir qui s'impose au riche, parce qu'il est mauvais pour lui, physiquement et moralement, de consommer la totalité de ses revenus en donnant libre cours à tous ses instincts, parce qu'il est sage de préparer l'avenir et de se mettre à l'abri des risques d'infortune passagère, parce qu'il est dans l'ordre naturel des choses que le développement de la richesse sociale et du progrès matériel des peuples ne soit assuré que par l'accroissement du capital lentement accumulé.

C'est une obligation plus impérieuse encore peut-être pour celui qui ne peut vivre sans travailler, parce qu'il est plus que tout autre exposé aux aléas de la fortune et que le meilleur moyen pour lui de s'assurer le repos et l'indépendance auxquels légitimement et instinctivement il aspire, c'est de prélever sur le produit de son travail quotidien tout ce qui n'est pas strictement indispensable à la satisfaction de ses besoins journaliers, et de constituer ainsi une réserve pour les mauvais jours, des ressources en vue de l'heure pénible mais inévitable où les forces viendront à lui manquer.

C'est une nécessité pour tous enfin, parce que le bien-être matériel ne se conçoit pas là où n'existe pas le superflu, et parce qu'il ne saurait y avoir de société saine et prospère là où les individus se montrent incapables des qualités morales que suppose la frugalité volontaire.

L'hygiène, la morale, l'économie politique se trouvent ainsi d'accord pour conseiller la pratique de l'épargne, qui, par l'effort régulier qu'elle suppose, développe les énergies, entretient chez l'individu le sentiment de la responsabilité et de la propriété, et apprend aux hommes à mépriser le luxe et les jouissances inutiles, dont la recherche est le plus sérieux obstacle à l'amélioration de leur condition et à leur ascension vers le bien.

Ne voit-on pas l'instinct de prévoyance dont l'épargne est l'une des manifestations les plus caractéristiques se rencontrer chez tous les peuples et à tous les degrés de la civilisation.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès prénominé.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTREAL

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, - TORONTO

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

Automobiles Assurance couvrant contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.

VIE, BRIS DE GLACES,

Accidents, Maladies, Vol,
Attelages,
Responsabilité de Patrons
et Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LAPREVOYANCE,

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné, L. B. LeBlanc,

Directeur-Gérant. Assistant-Gérant

Tel. Main 1626

**Bureau Principal**

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Prési-
dent et directeur gérant; Le-
wis Laing, Vice-Président et
Secrétaire; M. Chevalier; A.-
A.-G. Dent, John Emo, Sir
Alexandre Lacoste, Wm. Mol-
son Macpherson, J.-C. Rim-
mer, Sir Frédéric Williams-
Taylor, L.L.D., J.D. Simpson,
Sous-Secrét.

Table Alphabétique des Annonces

Anchor Cap & Closure Corp. 9	Chamberlain Medicine . 10	Gonthier & Midgley . . . 50	Molson Brewery Couverture
Assurance Mont-Royal 49	Christin couverture	Handy Collection Association 50	Montbriand, L.-R. 50
Association Athlétique d'Amateurs Nationale. 21	Church & Dwight. . . . 4	Hébert, L.-H. & Cie . . . 29	National Breweries, Ltd. 38-39
Baker & Co. (Walter) . . 8	Cie d'Assurance Municipelle du Commerce . 49	Hiram Walker 36	Nicholson File 33
Banque d'Hochelaga . . 47	City Ice 8	Heinz & Co. 10	National Cash Register 12
Banque des Marchands (rapport) 20	Clark, Wm. 8	Imperial Oil (Polarine) 27	Nova Scotia Steel Co. . . 47
Banque Molson 47	Cluett, Peabody & Co. . 4	Imperial Oil (Standard floor dressing) 33	Paquet et Bonnier . . . 50
Banque Nationale. . . . 47	Connors Bros. 14	Jonas & Cie, H. couverture	Parker Brooms 7
Banque Provinciale . . 47	Gopenhagen 43	Kaufman Rubber 5	Poulin & Cie 8
Banwell Hoxie 26	Couillard, Auguste . . . 26	Laflamme 30	Ramsey 26
Barnett 34	Dionne's Sausage 8	La Prévoyance 49	Rolland & Fils, J.-B. . . 50
Benoit et De Grosbois . 50	Dom. Cannors Co., Ltd. 3	Leslie & Co. A. C. . . . 32	Reliable Churn 31
Black Watch 40	Disston Saw 29	Liverpool-Manitoba . . 49	Roy, Henri 19
Bowser 5	Dunn Wm. H. 11	Lewis Bros. 24	Seagram Jos. 37
Brodeur, A. 8	Eddy, E. B. Co. 9	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8	Square Lake Inn. 8
Brodie & Harvie 8	Esinhart & Evans . . . 49	McArthur, A. 32	Stauntons, Ltd. 31
Brunet J. 8	Ewing, S. H. & Sons . . 9	McCaskey 34	Steel of Canada 31
Canada Foundries and Forgings 28	Fontaine, Henri 50	McCormick Manufacturing Co., Ltd. 13	Sun Life of Canada . . . 49
Canada Life Assurance Co. 49	Fortier, Joseph 50		Tanglefoot 17
Canadian Poster 35	Furuya (Japan Tea) . . . 6		Western Ass. Co. 49
Calcarsen couverture	Gagnon & L'Heureux . 50		Wisintainer & Fils . . . 30
	Garand, Terroux & Cie 50		
	Gillett, E. W. 14		

Vient de Paraître
ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES
 — 52^e Année —
 Publié par la
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND & FILS,
MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCalles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
 Licencié Inst. Comptable, Comptable Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
 Comptables et Auditeurs
 103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL
 Téléphone MAIN 2701- 9
 Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier
 Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME
 (Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
 230 rue S.-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
 48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS
 (CHARTERED ACCOUNTANTS)
 Chambres 315, 316, 317, Edifice
 Banque de Québec
 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Bell Main 4912.
 P.-A. GAGNON, C.A.
 J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES
 Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 26
 92 rue Notre-Dame-Est, Montréal
 Téléphone Main 2617

L.-A. CARON, Téléphone Bell

MAIN 3570
 Comptable licencié
 Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec
 48, Notre-Dame-O., Montréal

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

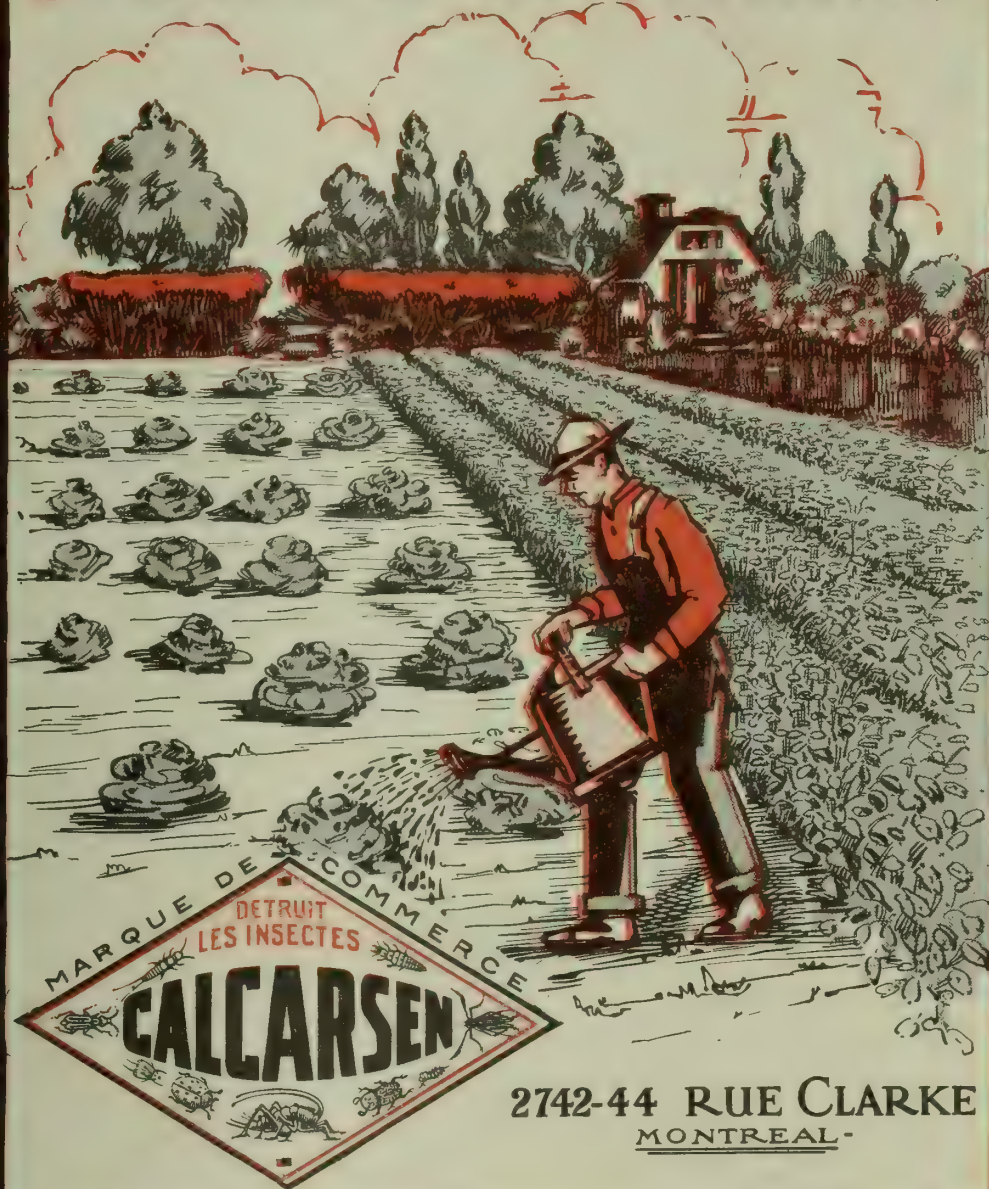
HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal
 Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
 1517 Papineau 154 Marquette

Main 7050

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
 Chambre 501
 120 St Jacques MONTREAL

Protégez Vos JARDINS ET VERGERS



2742-44 RUE CLARKE
MONTREAL-

Le "CALCARSEN" remplace le vert de Paris, mais coûte trois fois moins. C'est le plus efficace des destructeurs d'insectes connus. "CALCARSEN" est un fongicide et un insecticide à la fois.

Distributeurs pour la Province de Québec:

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,
LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,
HUDON & ORSALI, LIMITEE.

MONTREAL.

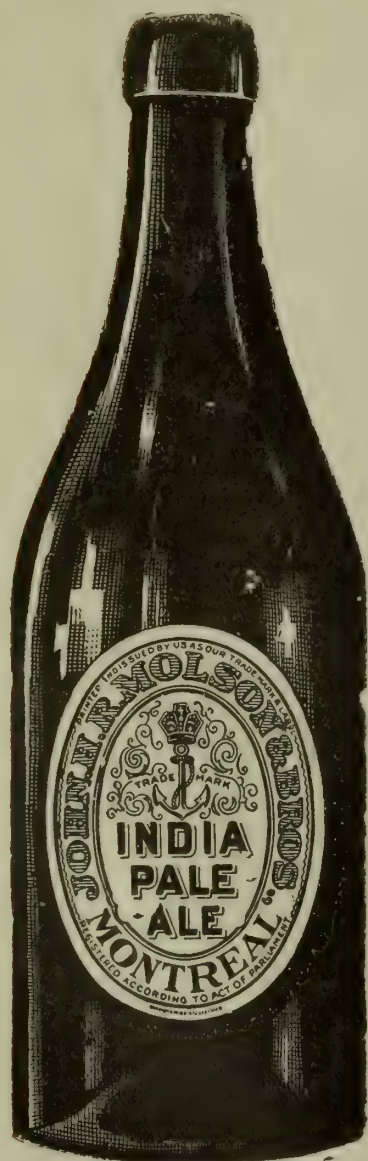
NAZAIRE TURCOTTE & CIE,
QUEBEC PRESERVING CO.,
QUEBEC.

A. CARRIER & FILS.

LEVIS, P.Q.

Ou écrire directement à: "CALCARSEN" 2742-44 rue Clarke, Montréal. Tél. Rockland 3162

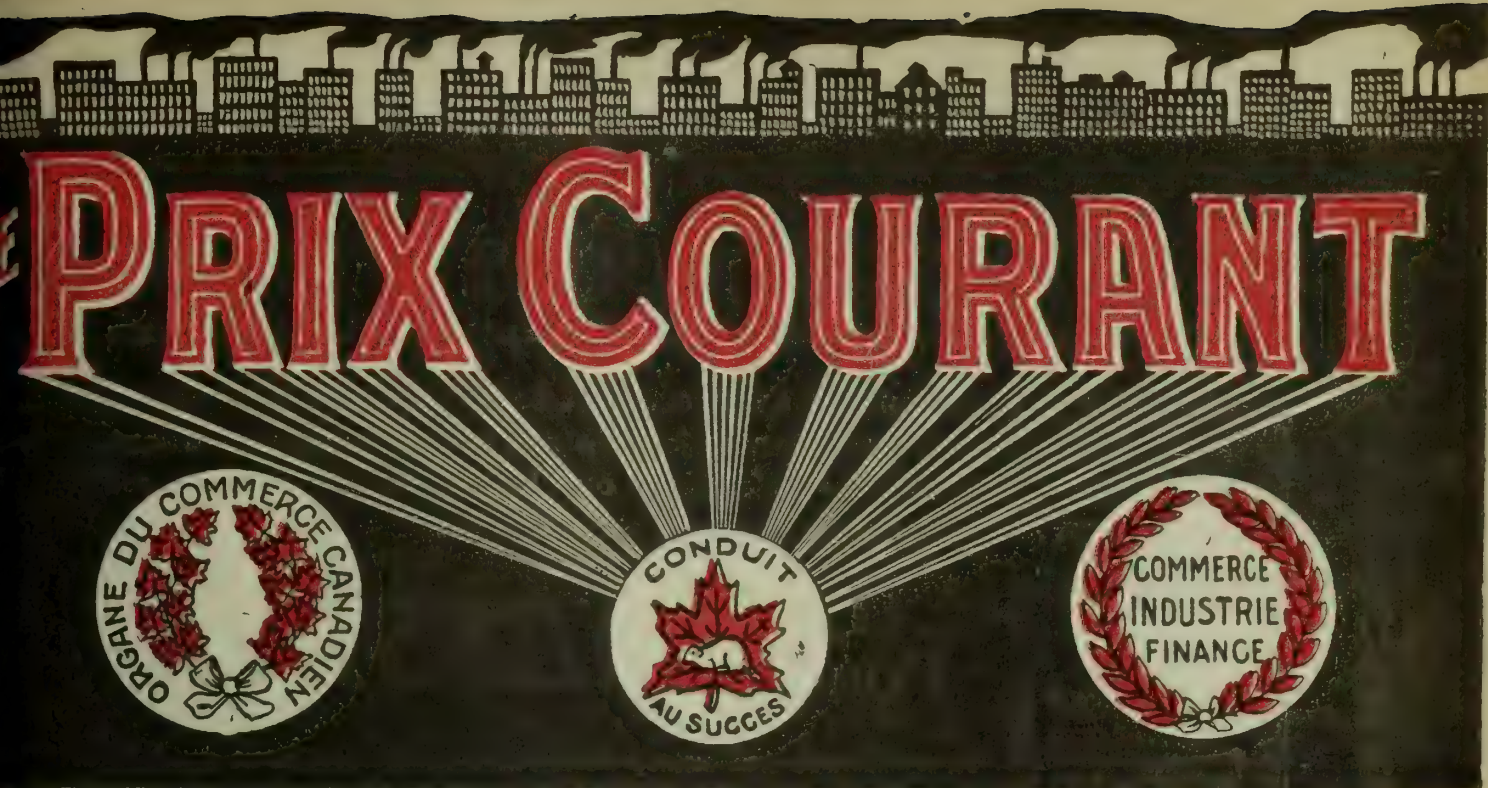
LA BIERE POPULAIRE MOLSON



Est celle que veut
le consommateur ;
donnez-la lui. . .

La vente de cette
BIERE en bouteilles
excède celle de tou-
tes les autres mar-
ques réunies. . . .

Brassée à Montréal
DEPUIS 132 ANS



é en 1887

MONTREAL, vendredi 14 juin 1918

Vol. XXXI—No 24

Ne jetez pas votre coeur dans la balance pour donner le bon poids

*C'est cette manière de faire qui conduit à la faillite.
Votre stock a trop de valeur en temps de guerre pour le donner pour rien.*



Combien ce coeur peut-il jeter de fois son poids dans la balance avant qu'il soit brisé par la faillite.

Mais il arrive souvent que beaucoup de marchands plutôt que d'être "injustes" envers les clients, sont injustes envers eux-mêmes et font pencher le balancier en faveur de leurs clients, d' $\frac{1}{4}$ ou $\frac{1}{2}$ once, chaque fois qu'ils pèsent de la marchandise.

Sans doute, il est beau d'avoir bon coeur, mais, si vous jetez votre coeur dans les balances, chaque fois que vous pesez quelque chose, vous perdrez tôt ou tard votre équilibre commercial.

Le principe du commerce aujourd'hui est de donner le poids exact et de faire payer pour ce poids, et cela se fait par la

Balance Automatique Dayton

Aussi sûrement que vous donnez crédit pour poids en moins, vous devez obtenir le paiement exact pour fractions de poids en trop. Cela ne représente probablement qu'un centin chaque fois, mais ce centin, sur une moyenne de cent clients par jour, signifie trois cents dollars qui s'échappent chaque année de vos profits nets.

La balance qui vous permettra de déterminer le prix et le poids instantanément et automatiquement, est la Balance Calculatrice Dayton.

Demandez-nous AUJOURD'HUI nos dernières brochures.

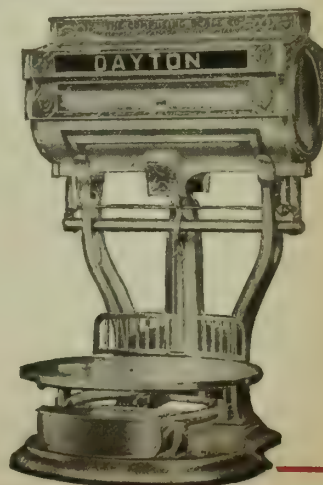
Dayton Computing Scales

Avenues Royce et Campbell, TORONTO, ONT.

Bureau des Ventes à Montréal: 58 Rue Notre-Dame] Est.

Les Balances Dayton sont faites au Canada par des Canadiens avec des Matériaux Canadiens.

La International Business Machine Co., Limited, Toronto, Frank E. Mutton, Vice-Président et Gérant Général, manufacturiers des Balances Dayton, des Enregistreurs de Temps "International" et des Machines électriques à tabler de Hollerith.



Pour la Saison de la Chaleur



Les Epiciers qui se soucient de la prospérité de leur commerce se hâtent aujourd'hui de se munir des articles dont toutes les ménagères ont besoin l'été. L'un de ces articles, de vente considérable, est

La Poudre **MESSINA**

la meilleure qui existe pour faire la limonade et dont la marque de fabrique depuis longtemps célèbre a été obtenue en 1874 par Rosenheim et Jonas.

LA SAUCE WORCESTERSHIRE PERFECTION DE JONAS

est aussi très demandée en été, car elle est sans égale pour aiguiser l'appétit en relevant le goût des soupes, viandes, poissons, salades, etc.

Il ne faut pas oublier le

Vernis Militaire de Jonas



qui donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager. Par les temps de pluie et de poussière il devient une nécessité.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL



**Un Article
Nouveau**

"Le Sceau de la Qualité"

**Beurre
de Raisin**

Fait de sucre granulé et de *raisins*. *Juste assez d'acidité pour faire un excellent succédané du beurre ordinaire.*

En boîtes en fer-blanc scellées hermétiquement, contenant chacune 10 onces, net.

Se conserve sous n'importe quel climat.

Un magnifique emballage pour expédition au-delà des mers.

Peut se vendre au consommateur à un prix très populaire.

L'approvisionnement en est limité.

Etiqueté de façon attrayante avec des Enveloppes Lynn Valley.

Ecrivez pour échantillons.

Dominion Canners Limited

Hamilton (Ont.)

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte1.45

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte0.75

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte1.30

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.80

Paquets de 6 livres5.50

Superb, paquets de 3 livres2.70

Paquets de 6 livres5.30

Crescent, paquets de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres1.75

— — — 3 livres6 livres

Griddle-Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

Macaroni "Bertrand" Manquant

Vermicelle —

Sphaggetti —

Alphabets —

Nouilles —

Coquilles —

Petites Pâtes —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00

2 oz. Carrées — — 2.30

4 oz. — — — 4.00

8 oz. — — — 7.50

16 oz. — — — 14.60

2 oz. Rondes Quintessences 2.40

2½ oz. — — — 2.74

5 oz. — — — 4.64

2 oz. — — — 1.90

8 oz. — — — 8.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 8.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00

2 oz. Anchor Concentré 1.20

4 oz. — — — 2.16

8 oz. — — — 3.60

16 oz. — — — 7.20

2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

2 oz. Plates Solubles0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

1 oz. London0.65

2 oz. — — — 0.95

Extraits à la livre, de . . \$1.25 à \$4.00

— au gallon, de . . . \$3.00 à \$4.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.



Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers

MONTREAL

CASCO 2 $\frac{3}{8}$ CLYDE 2 $\frac{1}{8}$

FAUX-COLS ARROW

Donnant une élégante apparence demilitaire. S'ajustant bien et possédant un ample espace pour le noeud de la cravate.

CLUETT, PEABODY & CO., INC. Fabricants, MONTREAL

Cultivé avec soin, trié et mélangé par des experts; il est vendu exclusivement en paquets de plomb.

Le Thé de Ceylan et des Indes



NOIR ET VERT NATUREL

Le Meilleur Thé au Monde; l'Essayer, c'est l'Adopter

Demandez nos cotations et échantillons

SEULS
DISTRIBUTEURS, L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée - MONTREAL

*Le temps
qu'il faut pour
vendre Gold Dust,
c'est le temps qu'il faut
pour atteindre la tablette
et faire sonner
votre registre.*



FAIT AU CANADA

THE H.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.



Les Biscuits Sodas "SELECT"

*solutionnent le problème de la pâtisserie
pour les ménagères*

Les nouvelles réglementations de la Commission des Vivres concernant la pâtisserie, tant commerciale que ménagère, ont créé à vos clientes des difficultés multiples qu'elles ont peine à résoudre.

Vous pouvez, M. le Marchand, les aider à solutionner ce problème en leur fournissant les Bis-

cuits Sodas "Select" qui renferment toutes les qualités de goût délicieux et de pureté qui plairont aux plus difficiles.

Nos Biscuits Sodas "Select" se sont imposés d'eux-mêmes et ont fait leur réputation par eux-mêmes. A l'heure présente, ils sont populaires dans toute la Province de Québec et se vendent avec facilité, parce qu'ils représentent la meilleure valeur qu'on puisse obtenir pour leur prix.

Voyez nos voyageurs. - Ecrivez-nous

Demandez échantillons de nos lignes

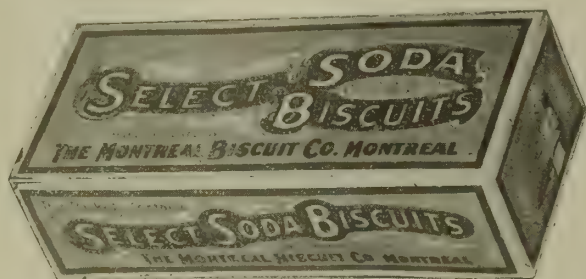
Ventes garanties. - Bons Profits

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE

BISCUITS ET CONFISERIES

MONTREAL



LE BISCUIT SELECT

est sur toutes les tables. Il doit être sur tous les rayons des magasins.

Vernis à chaussures. La douz.
Marque Froment, manquant.
Marque Jonas, manquant.
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau,
\$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.
Pony 2 doz. à la caisse 15.00
Small 2 — — 12.00
Medium 2 — — 18.00
Large 2 — — manquant
No. 64 Jars 1 — — manquant
No. 65 Jars 1 — — 30.00
No. 66 Jars 1 — — 36.00
No. 67 Jars 1 — — manquant
No. 68 Jars 1 — — manquant
No. 69 Jars 1 — — manquant
Molasse Jugs 1 — — manquant
Jarres, ¼ gal. 1 — — manquant
Jarres, ½ gal. 1 — — manquant
Pts Perfect Seal, 1 doz. à \$33.00 par
grosse.
Qrts. Perfect Seal, 1 doz. à \$45.00 par
grosse.
— — — ¼ livre, c-s 29

Poudre Limonade "Mesina" Jonas
Petites boîtes, 3 douzaines par caisse
à \$15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,
à \$36.00 la grosse.
Sauce Worcestershire 15.00
"Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse,
3 douzaines par caisse.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

CANADIAN BOILED DINNER

1s. 2.45
2s 5.95
Mince meat.—
En saux de 25 livres 0.21

En cuves, 50 livres 0.21
Sous verre 3.45

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,
— 56" 16 — 3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2 1.45
Beurre de Peanut, 24 " — ½ — 2 1.95
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1 2.45
Boîtes carrées
Saux 24 livres 0.30
Saux 12 livres 0.31
Saux 5 livres 0.33

Clark's Fluid Beef Cordial, bou-
teilles de 20 onces, 1 douzaine
par caisse, la douzaine 10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout.
de 10 onces, 2 doz. par caisse,
la douz. 5.00

Fèves au lard, sauce tomate,
étiquette bleue, caisse de 66 li-
vres, 4 douzaines à la caisse, la
douzaine. 0.95
do, 41 liv., 4 doz., la douz. 1's 1.25
do, 40 liv., 2 doz., la douz. 2's 2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 doz.,
la douz. 3's 2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 doz.,
la douz. 3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz.,
la douz. 12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz.,
la douz. 20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv.,
4 doz., à la caisse, la douz. 0.85
do, 43 liv., 4 doz., à la caisse, la
douz. 1.15
do, 42 liv., 2 doz., à la caisse, la
douz. 1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 doz.,
la douz. 2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 doz.,
la douz. 2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz.,
la douz. 10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz.,
la douz. 18.00
Pork & Beans, Tomato, 1½ 1.90
Pork & Beans, plain, 1½ 1.65
Veau en gelée 0.00
Hachis de Corned Beef 1's 1.95
Hachis de Corned Beef 1s. 3.70
Hachis de Corned Beef 2s. 5.45
Beefsteak et oignons ½s. 2.90
Beefsteak et oignons 1s. 4.45
Beefsteak et oignons 2s. 3.45
Saucisse de Cambridge 1s. 4.45
Saucisses de Cambridge 2s. 3.45
Pieds de cochons sans os ½s. 2.90

Prix sujets à changements sans avis.
Commandes prises par les agents su-
jettes à acceptation de La Maison.
(Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 li-
vres, à la caisse \$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de
16 onces, à la caisse. 6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes
de 4 onces, à la caisse 4.50

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sort en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . . 1.60

Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz
6 doz. de 2 oz. \$0.80
4 doz. de 4 oz. 1.25
4 doz. de 6 oz. 1.70
4 doz. de 8 oz. 2.25
4 doz. de 12 oz. 2.75
2 doz. de 12 oz. 2.85
4 doz. de 1 lb. 3.50
2 doz. de 1 lb. 3.60
1 doz. de 2½ lbs. 8.60
½ doz. de 5 lbs. 15.65
2 doz. de 6 oz. à la
1 doz. de 12 oz. cse
1 doz. de 16 oz. 9.55

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur
les commandes de 5 caisses et plus de
la Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse

4 doz. à la caisse 5.55
3 caisses . . . 5.45
5 caisses ou plus 5.40

Soda "Magic"

la caisse

No. 1 caisse 60 pa-
quets de 1 lb. . . 4.20
5 caisses . . . 4.15
No. 5, caisse de 100
pqt. de 10 oz. . 4.55
5 caisses . . . 4.45

Bicarbonate de Soude
supérieur de "Gillett"

Caque de 100 livres,
par caque . . . 5.15

Barils de 400 livres, par baril . . 14.45

Crème de Tartre
"Gillett"

¼ lb. pqt. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) . . 3.25
½ lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) . 6.35
½ lb. Caisnes avec cou-
vercle vissé.
(4 doz. à la caisse) . 6.95

Par Caisse



2 doz pqt. ½ lb.
4 doz. pqt. ¼ lb.

Assortis, 25.50

5 lbs. canistres carrées (½ douz. la lb.
dans la caisse) . . . 1.09½

10 lbs. caisses en bois . . . 1.04

25 lbs. seaux en bois . . . 1.04

100 lbs. en barillets (baril ou plus) 1.01

Nouveaux prix du Soda Caustique de
Gillett:

Franco
dans Qué-
et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 livres . . . 0.12½
Seaux en bois, 50 livres . . . 0.12
Caisnes en bois, 50 livres . . . 0.11
Canistres 5 livres . . . 0.15½
Canistres 10 livres . . . 0.13½
Barils en fer, 100 livres . . . 0.11½
Barils 400 livres . . . 0.10½

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.

En boîtes seule-
ment.Empaqueté com-
me suit:

Caisnes de 96
paquets de 5
cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre..\$3.45

— — 120 — de ½ livre.. 3.65

— — 30 — de 1 livre..

et 60 paquets mélangés, ½ livre. 3.55

PRODUITS B. F. BABBITTS

Nous cotons:

Poudre de savon 1776, caisse de
100 paquets . . . \$4.00

Nettoyeur Babbitt, caisse de 100
paquets, . . . \$4.00

Nettoyeur Babbitt, ½ caisse de 50
paquets . . . \$2.00

Nettoyeur Babbitt, (Kosher). cais-
se de 50 paquets . . . \$2.00

Lessive Pure Babbitt, caisse de 4
douzaines . . . \$4.50

Port payé pour envois de 5 caisses ou
plus, ne dépassant pas un fret de 25
cents les 100 livres.

Grape=Nuts

soulève partout l'intérêt de vente des épiciers, du
fait de sa qualité supérieure, de la demande conti-
nuelle dont il est l'objet, du bon profit qu'il rap-
porte et des ventes garanties qu'il procure. Il est
toujours soutenu par une forte publicité et par une
vaste et libérale politique de ventes.

Canadian Postum Cereal Co., Ltd.
Windsor (Ont.)

Les Fèves au Lard

Les Soupes aux Légumes

de

CLARK

Deux produits de vente rapide.

Bien annoncés et d'une réputation sans égale de qualité.

Economique pour vos clients.

Profitable pour vous.

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERS se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléphone. Main 436

Le Cacao et le Chocolat de Baker



Registered Trade-Mark

Procurent de bons clients et les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs de tous les Etats; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

WALTER BAKER & CO. Limited

Montréal, (Canada)

Dorchester, (Mass.)

Fondée en 1780

Demandez toujours cette marque
Tél. Lasalle 92

Demandez les

Saucisses

Etiquettes de

COTE & LAPOINTE

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE
Manufacturiers de

Saucisses

spéciales au
Porc Frais.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et Porc, Saucisse au Riz et Porc, Saucisse au Sauge, Saucissons de Boulogne et à l'Ail et jambon pressé.

Toujours les Meilleures.
Vendez-les et ayez des clients satisfaits

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SOUR	FRASE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture, Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Service régulier et glace pure

THE CITY ICE CO., LIMITED

Bureau principal:

280 ST-JACQUES

Téléphone Main 8605
" " 8606
" " 8607

Bonnes chasses et pêches pendant la saison.
Meilleures conditions pour touristes et voyageurs.
Jeu de Tennis et Croquet - Chaloupe et Voiture à la disposition des visiteurs.

SQUARE LAKE INN

A. BRAZE, Prop.

Pension \$14.00 et plus par semaine

Bell Tél. 23 ring 32 Station St-Faustin (P.Q.)

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

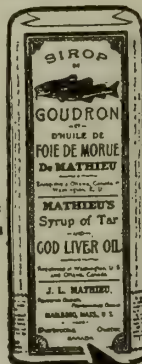
MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

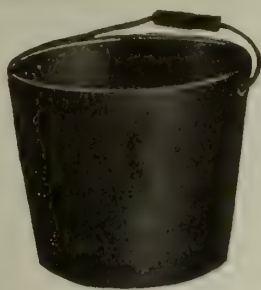
Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons, — En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P.Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.





Seau d'utilité générale

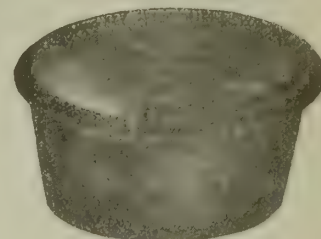
Ce que dit E. B. EDDY

Du fait de l'augmentation continuelle des prix de revient du zinc, du fer-blanc, du fer galvanisé, etc., employés dans la manufacture des articles de ménage, les *Articles en Fibre* ont vu leur faveur augmenter considérablement pour cuvettes, seaux, planches à laver et autres accessoires de maison, d'un usage courant.

Les ménagères canadiennes montrent leur préférence pour ces articles de fibre, en achetant un millier par jour.

Obtenez-vous votre part de ce commerce profitable?

Ecrivez-nous pour liste de prix illustré



Crachoirs 2 grandeurs

The E. B. EDDY Company, Limited, - Hull, Canada



LICENCE No.

La loi vous oblige à étamper sur tous vos produits alimentaires, entêtes de lettres, fiches de ventes, commandes, paquets, etc., le No. de votre licence obtenue de la Commission Canadienne des vivres.

Nous pouvons vous fournir l'étampe en caoutchouc, comme dessin ci-contre, avec le No. de votre licence, pour \$1.50.

ADRESSEZ-VOUS POUR CELA AU

"PRIX COURANT", 80 rue St-Denis, MONTREAL



Fait en Canada

	La douz.
Caisse assortie, contenant 4 douz.	1.15
Citron	2 — 1.15
Orange	2 — 1.15
Framboise	2 — 1.15
Fraise	2 — 1.15
Chocolat	2 — 1.15
Pêche	2 — 1.15
Cerise	2 — 1.15
Vanille	2 — 1.15

Poids, caisse de 4 douz., 15 liv., caisse de 2 douz., 8 livres.

Tarif de fret, 2e classe.



Fait en Canada

	La douz.
Caisse assortie, contenant 2 douz.	1.35
Chocolat,	— 1.35
Vanille,	— 1.35
Fraise,	— 1.35
Citron,	— 1.35
Sans essence	— 1.35

Poids par caisse, 11½ livres. Tarif de fret, 2e classe.

THE CANADA STARCH CO., LTD.

Manufacturier des Marques

Edwardsburg.

Empois de buanderie.	La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres)	0.09½
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre)	0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres	0.10½
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres)	0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres)	0.10
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres)	0.11½
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres	0.13
— (36 liv.)	0.13
boîtes à coulisses de 6 livres	0.13
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres)	0.11
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse	3.25
Celluloïd	—
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse	4.50
Empois de cuisine.	—
W. T. Benson's & Co's. Celebrated Prepared Corn (40 liv.)	0.11½
Canada Pure Corn Starch (40 livres)	0.10½
Farine de pomme de terre raffinée Casco, (20 liv.), paquets de 1 livre	0.18
(Boîte de 20 liv., ¼c. en plus, excepté pour la farine de pomme de terre).	—

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.

Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3 livres, 1 douz., en caisse	4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en caisse	4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse	5.20
— 10 liv., ¼ doz. en caisse	4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse	4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).	—
Barils, environ 700 livres	0.07
DemiBaril, environ 350 livres	0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv.	0.07½
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv., chaque	2.15
— 3 gals., 38½ liv., chaque	3.25
— 5 gals., 65 liv., chaque	5.25

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily

White.

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines.	5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine.	5.70
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine	5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine	5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer.)	—

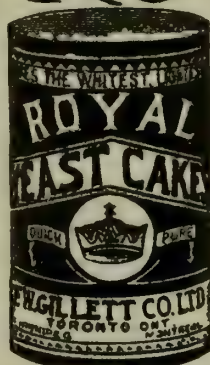
Fret payé pour 5 caisses de sirop ou 250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou 10 boîtes assorties de sirop et d'empois jusqu'à toute station de chemin de fer dans les provinces de Québec et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault Sainte-Marie, Sudbury, North Bay et Mattawa et jusqu'à tous les ports des lacs pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'escompte pour paiement d'avance.

YEAST ROYAL CAKES

EPICIER : IL N'Y A PROBABLEMENT PAS UN SEUL ARTICLE DE MARQUE DANS LE STOCK D'EPICERIE QUI EGALE ROYAL YEAST POUR LE NOMBRE DES VENTES, CAR IL PROVOQUE UNE DEMANDE CONSTANTE, ET C'EST UNE DES PLUS FRUCTUEUSES SOURCES DE PROFITS QU'AIT L'EPICIER. QUELQUES EPICIERS ONT EXPERIMENTE DES MARQUES PEU DIGNES DE CONFIANCE POUR LESQUELLES IL N'Y AVAIT QUE PEU OU PAS DE VENTES ET ONT PERDU DE CE FAIT DE BONS CLIENTS

ROYAL YEAST CAKES



BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG

MONTREAL



BLUE LABEL



Les Harengs Sours MARQUE BRUNSWICK

Recommandez le Hareng Saur de la Marque Brunswick, confiant que la qualité illimitée de ce délicieux aliment marin gagnera immédiatement la faveur du plus difficile.

Les Harengs Sours de la Marque Brunswick vous arrivent en caisses de 4 douzaines de boîtes No 1.

Avant de donner votre commande, jetez un coup d'oeil sur les lignes ci-dessous de la Marque Brunswick et voyez ce dont vous manquez:—

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et
rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERD HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT {
Montréal et Banlieue . . \$3.00 } PAR AN.
Canada \$2.50
Etats-Unis \$3.00
Union postale, frs 20.00

Circulation fusionnée {
LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT,

vendredi 14 juin 1918

Vol. XXXI—No 24

LE SUCCES DANS LA VENTE DES PEINTURES ET VERNIS

(Traduit de O. A. Hasse, vice-président de The Glidden Co.)

Les manufacturiers de peintures et vernis ont pris pour habitude de dire au marchand de quincaillerie "comment il devait conduire ses affaires". Il n'existe aucun doute sur la sincérité de cet effort à essayer de souligner au marchand de quincaillerie en général, ce qui peut faire défaut dans ses affaires, les raisons des pertes ou des succès dans le commerce de peinture et de vernis, etc.

Cependant, j'en suis arrivé à croire que le succès du marchand dans le commerce de peinture et de vernis dépend largement de l'habileté du manufacturier à animer le marchand de quincaillerie du même esprit et des mêmes convictions qui animent ses propres vendeurs. En d'autres termes, si je puis placer le marchand de quincaillerie ou l'aider à se placer dans l'état d'esprit exacte en ce qui concerne les affaires de peinture et de vernis et leurs possibilités et en ce qui concerne le manufacturier de son stock particulier de peintures et vernis, alors le problème se trouve automatiquement résolu de lui-même.

marchands de quincaillerie ne se rendent pas compte exactement de l'actif qu'ils ont dans une ligne de peintures, vernis et accessoires, bien établie et bien annoncée.

Je suis honnêtement convaincu que la majorité des Les peintures et vernis sont des nécessités, non pas des luxes, et particulièrement dans des temps comme ceux présents, où la véritable économie demande un emploi important de produits de peinture et de vernis par le consommateur. Les prix sur presque toutes choses sont anormalement élevés. Beaucoup d'entre nous faisons réparer nos chaussures plutôt que d'en acheter de nouvelles dans les présentes conditions. Ceux d'entre nous qui sont assez fortunés pour posséder des automobiles font mettre une nouvelle couche de peinture ou de vernis sur les vieilles machines. Les bois et articles de construction sont, en général, à des niveaux élevés sans précédents.

Le propriétaire d'une maison pleine de meubles reconnaît, à présent, la valeur augmentée de sa possession. La valeur de tous ses effets mobiliers susceptibles d'être peints et vernis, lui apparaît de plus en plus chaque jour.

Au lieu d'une diminution de la consommation de peinture et vernis, il y a maintes raisons sérieuses d'économie pour une expansion importante de l'usage de ces produits. Le manufacturier de peinture et de vernis apprécie pleinement les possibilités merveilleuses de son commerce dans les conditions actuelles. Il a pu imprégner ses voyageurs ou ses représentants de la même conviction. Le chaînon qui manque est le marchand de quincaillerie et de peinture, du moins laissez-nous pour fins d'argument supposer que c'est le cas. Le problème alors se résout en vendant au marchand de quincaillerie — non pas du stock de peintures et vernis — mais en lui vendant la conviction que le commerce de peinture et de vernis est bon, qu'il est profitable, et qu'il est doublement chanceux d'y être engagé dans les conditions présentes.

Si cette conviction peut être imprégnée dans l'esprit du quincaillier, alors le commerce de peintures et vernis prendra la place importante qui lui convient, dans son estimation et son jugement des choses.

Il n'est pas question que les activités de construction soient au-dessous de la normale et qu'il y ait une consommation relativement moindre de peinture et de vernis pour les travaux de constructions nouvelles. Le gros des affaires de peintures et de vernis au cours des dernières années n'a pas été dans les matériaux employés sur les nouvelles constructions, mais bien ceux employés sur les vieilles maisons, les vieux meubles et les vieux instruments. La ferronnerie de construction est ordinairement vendue une fois dans la vie d'une maison ou d'une bâtisse. Les produits de peinture et de vernis sont exigés de mois en mois, d'année en année. Il y a une succession sans fin de besoins de peinture et vernis, de finis dans les maisons du moment que les propriétaires se rendent compte que la véritable économie se pratique par l'emploi de ces matériaux.

Notre expérience puisée à des observations faites chez



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



les marchands de quincaillerie de tout le pays, nous montre que les marchands de ferronnerie en général, manifestent une attitude indifférente en ce qui concerne le commerce de peinture et de vernis; ils considèrent ce commerce comme un mal nécessaire et se plaignent du manque de profit qu'il rapporte. Je crois franchement, que la difficulté réside plutôt dans le défaut de culture des possibilités merveilleuses de ce commerce que dans une faiblesse inhérente à ce commerce. Si l'on peut changer l'état d'esprit du marchand, alors, le commerce de peintures et vernis trouve sa place naturelle dans le magasin du quincaillier.

Le gouvernement nous demande à tous de "conserver", et il n'y a pas de principe plus vrai de conservation que de faire servir les vieilles choses plutôt que d'en acheter des neuves. Il y a peu de choses avec lesquelles nous venions en contact dans notre home et dans notre vie commerciale qui ne présente pas de possibilités pour l'usage des produits de peinture et de vernis. Nous quittons nos maisons qui sont garnies de meubles sur lesquels des teintures, des vernis, des émaux ont été employés et nous prenons des tramways ou des automobiles finis avec des peintures, des vernis et des émaux; nous entrons dans des usines ou des bureaux et dans notre travail quotidien entrons en contact avec des articles sans nombre qui exigent tous l'usage de quelque fini. Les usages de peintures et vernis sont nombreux et il est regrettable que nombre de marchands n'éveillent pas dans l'esprit du public consommateur l'idée du principe d'économie qui réside dans l'usage fréquent des peintures, des vernis, des teintures et des finis.

Le mot "conservation" a été surfait, encore qu'il soit le mot d'ordre de la guerre et qu'il puisse être la clef d'un relan d'activité dans le commerce des peintures et vernis. Ce problème ne pèse pas que sur le marchand. Il est partagé également par le manufacturier. Ce dernier travaille ferme à résoudre ce problème, et il n'y a pas de raison pour que le premier ne fasse pas un effort dans la même direction.

Peut-être nous, comme manufacturiers, avons-nous mal dirigé nos efforts, mais nous faisons appel à tous les marchands intelligents et leur demandons leurs idées sur ce sujet heureux que nous serons de saisir la moindre idée de suggestion pour améliorer les affaires de peinture et vernis et aider les commerçants.

Les manufacturiers ont sans cesse en vue, l'intérêt du marchand et si celui-ci collaborait plus volontiers avec eux, il y aurait beaucoup plus de facilité de rendre plus efficace et plus prospère le commerce de peinture.

LE VOLUME DES VENTES EST UN AGENT DE SUCCES

Le récent rapport de la Commission du Coût de la vie, sur l'industrie meunière, nous a démontré qu'un profit de 25 cents par baril de farine pour une minoterie faisant un million de barils d'affaires par an, laissait d'énormes bénéfices. Si cette production est diminuée de moitié, elle procure encore un bénéfice raisonnable, mais lorsque la meunerie ne produit que 100,000 barils par an, à cette marge, elle ne fait pas de profits. Cette constatation est intéressante, parce qu'elle met en évidence le grand principe de l'importance du volume des ventes dans les succès commerciaux. Et la conclusion s'impose; quand on ne peut obtenir de gros profits, des ventes plus nombreuses peuvent y suppléer.

LES PROFITS DU VENDEUR SOUS CONTROLE

La Commission des Vivres du Canada vient d'adopter une mesure ayant pour objet de limiter les profits des fournisseurs de produits alimentaires à une marge raisonnable, au-dessus du prix coûtant. Le nouveau règlement pourvoit à ce que, le et après le 1er juillet, aucune personne faisant le commerce en gros de viande, graisse, fromage, beurre, oléomargarine ou oeufs, dans une vente à un marchand de détail, puisse prendre un profit excédant de 10 pour cent, son prix coûtant, marchandises livrées à l'entrepôt. Dans les ventes aux autres marchands de gros, les profits sur chaque transaction ne devront pas dépasser le prix coûtant, de 4 pour cent.

Quand il vendra le beurre moulu ou enveloppé, par lui-même, il sera permis au marchand de gros de prendre un profit additionnel de 3 pour cent, pour couvrir les dépenses de tel empaquetage.

Quand il vend des oeufs empaquetés ou mirés par ses employés, le marchand de gros peut demander 3 cents de plus, par douzaine, pour couvrir ses frais d'examen, d'empaquetage, et autres ainsi que pour compenser les pertes des oeufs impropres à la consommation.

Quand les produits vendus sont demeurés en entrepôt pendant plus de 30 jours, le commerçant peut ajouter ces frais additionnels au coût de la marchandise livrée à l'entrepôt.

Le commerçant de gros, pourra, en tout temps, garder une liste séparée de tous les produits qu'il a en stock, indiquant la quantité et le coût de tels articles, et s'en servira pour préparer ses ventes et factures aux autres commerçants. Les prix moyens établis de la sorte, toutefois, ne pourront s'appliquer aux produits qui ne sont pas mentionnés dans telle liste. Les oeufs frais et ceux qui sont conservés en entrepôts doivent être inscrits séparément. Des copies de chacune de ces listes doivent être adressées, régulièrement, à la Commission des Vivres du Canada, dans les 24 heures qui suivront leur préparation.

Le maximum des profits mentionnés ne sera pas jugé convenable dans les conditions normales et ne devra être appliqué que lorsque les dépenses d'administration sont plus élevées qu'à l'ordinaire. On ne doit pas augmenter le nombre des ventes de manière à nuire au programme d'économie en force dans le pays.

LES TAUX D'ASSURANCES DE VITRES

Un récent article du "Post" de Chicago disait: "Les compagnies d'assurance des vitres ont décidé de réduire de 25 pour cent les taux sur les vitres de plus de 100 pieds carrés, pourvu que les assurés permettent à ces compagnies de remplacer les vitres de cette dimension par deux vitres. Il est presque impossible de se procurer de ces grandes vitres du fait de la réduction de production de la vitre et dans de telles circonstances, beaucoup de souscripteurs de vitres estiment qu'aucune assurance ne pourrait être obtenu sur les vitres de grandes dimensions."

IMPERIAL TOBACCO CO.

Le conseil d'administration de l'Imperial Tobacco Co. vient de déclarer un dividende intérimaire (No. 28) de 1½% sur les actions ordinaires payables le 27 juin 1918.

LA CONVENTION DES MANUFACTURIERS

La quarante-septième convention annuelle des manufacturiers canadiens s'est ouverte mercredi de cette semaine, à l'hôtel Windsor. Le président sortant de charge, M. S. R. Parsons, de Toronto, était au fauteuil, ayant à ses côtés MM. W.-J. Bulman, de Winnipeg, premier vice-président; T. P. Howard, de Montréal, deuxième vice-président; J. F. Ellis, de Toronto, trésorier, H. MacDonald, secrétaire. Cent cinquante membres environ, étaient présents. M. Parsons fut le premier à prendre la parole pour remercier les assistants d'être venus si nombreux. Le trésorier, M. F. Ellis, lut son rapport annuel qui fut adopté unanimement.

Au cours des assemblées, qui se tinrent mercredi, prirent la parole: M. Roderick Mackenzie, de Winnipeg, représentant des Grain Growers de l'Ouest, qui prôna l'union des manufacturiers et des agriculteurs; M. Parsons qui traita de la question du capital et du travail et de l'important problème des tarifs; Sir John Wilson, qui parla de la reconstruction industrielle et qui démontra que pour atteindre à un haut degré de prospérité commerciale, il était absolument nécessaire que l'est et l'ouest du Canada s'entendent sur une solide base commerciale. L'orateur entretint ses auditeurs sur la participation du Canada à la guerre actuelle et son effet sur les industries; il passa en revue les relations commerciales entre le Canada et la Grande-Bretagne et déclara que nous devions tout faire pour raffermir ces relations.

M. le maire Martin souhaite la bienvenue aux délégués au nom des citoyens de Montréal. M. C. Howard Smith, président du comité de la convention remercia le maire et présenta aux délégués, M. Beaumont Alexander, secrétaire de la Franco-American Corporation de New York qui traita surtout des exportations dans les pays alliés.

Le comité de législation présenta au cours des assemblées son rapport annuel. C'est un rapport assez volumineux qui traite de plusieurs questions. Le contrôle des compagnies par le gouvernement fédéral, les taxes, la loi des banqueroutes, l'acte de compensation aux ouvriers du Nouveau-Brunswick, de l'Alberta, de l'Ontario, du Manitoba, de la Nouvelle-Ecosse, etc., sont autant de questions qui ont été discutées avec les autorités fédérales et provinciales.

ELU PRESIDENT

M. W. J. Bulman, de la maison Bulman frères, de Winnipeg, imprimeurs lithographes, a été élu président de l'Association des Manufacturiers Canadiens.

PERTES CAUSEES PAR LE FEU

Les dommages occasionnés par les incendies de forêts au cours de mai 1918, sont estimés à \$3,570,014, comparativement à \$3,240,187 en avril, et contre \$1,163,110 en mai 1917.

PROTESTATIONS DES BOULANGERS

Les maîtres-boulangers, à une assemblée tenue mercredi soir, ont protesté contre l'application du récent règlement de la Commission des vivres sur le pain.

Ce règlement qui entrera en vigueur le 1er juillet prochain, indique l'introduction d'une farine où devra entrer 25 pour cent de substitut pour la fabrication du pain qui sera à l'usage des maisons de pension, restaurants et hôtels qui ont plus que quinze pensionnaires.

Les boulangers affirment que cette mesure ne fera qu'augmenter le prix du pain, occasionnera un gaspillage de pain et favorisera l'accaparement de la clientèle de la campagne par les grosses compagnies des villes. Quant au pain projeté, de l'avis des boulangers, il n'est pas mangeable. Finalement, la résolution suivante fut adoptée à l'unanimité:

"Que les maîtres-boulangers réunis en assemblée spéciale décident d'envoyer une délégation de deux boulangers (avec pouvoir de s'adjoindre une troisième personne), à Trois-Rivières, Saint-Hyacinthe et Québec afin de s'assurer le concours de tous les boulangers des principales villes de la province; ces délégués devront rencontrer l'honorable M. J. E. Caron, ministre de l'Agriculture pour demander à la commission des vivres de laisser le pourcentage de la farine tel qu'il est aujourd'hui, attendu que les quatre provinces de l'Est, par la manière de cuire leur pain, font huit livres de pain par quart d'économie, de plus que les provinces du centre et de l'ouest."

A L'ASSOCIATION DES BOUCHERS

L'Association des Bouchers de Montréal a tenu son assemblée régulière mercredi soir, au Monument National, sous la présidence de M. O. Gignac. M. Sansregret, secrétaire de l'Association des Epiciers représentait cette dernière pour fins de discussion de la fermeture de bonne heure pour tous les épiciers et bouchers certains jours de la semaine. Les partisans de l'ouverture le vendredi et le samedi jusqu'à dix heures, ont obtenu la majorité. La date du pique-nique annuel de l'Association des Bouchers a été fixée au cours de cette réunion, au 24 juillet prochain.

LE CONTROLE DU RIZ AMERICAIN

A une récente assemblée de l'Association des Ministres à Houston, Texas, la proposition d'un contrôle du riz par le gouvernement fut acceptée.

L'acceptation prévoit que la distribution de la récolte de 1918 doit être contrôlée par deux représentants de l'Association des Producteurs de Riz du Sud, et un membre de l'Association des Minotiers de riz, qui seront nommés par l'Administrateur des vivres M. Hoover, et dont la décision quant aux qualités, devra être finale sujette à la revision seulement par l'Administration des vivres.

le destructeur de mouches nonvénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année



Tanglefoot



LA BANQUE NATIONALE

A l'assemblée annuelle de La Banque Nationale tenue cette semaine, à Québec, le gérant, M. Lavoie, a fait un discours très important, recommandant aux clients de la banque la prudence, l'économie dans les dépenses, l'abolition du luxe. On trouvera dans une autre partie de ce journal le rapport complet de la Banque Nationale.

Les profits nets de la Banque ont augmenté cette année, et l'augmentation de la circulation rend opportun une augmentation du capital. Le capital autorisé de la banque est de \$5,000,000, dont \$2,000,000 sont souscrits et payés; il faut donc prévoir avant longtemps une nouvelle émission de capital.

La banque a un fonds de réserve de \$2,000,000, égal à son capital actuellement libéré et a déposé \$1,700,000 à la réserve centrale d'or.

Elle a payé \$30,569 comme bonus de guerre à ses employés qui, décimés par le service militaire ont à accomplir un surcroît considérable de travail.

Les directeurs suivants ont été élus: MM. Rodolphe Audette, J.-B. Laliberté, V. Châteauevert, Nap. Drouin, Naz. Fortin, Chas. Pettigrew, et Napoléon Lavoie.

A une assemblée subséquente des directeurs, M. Rodolphe Audette a été réélu président; M. J.-B. Laliberté, vice-président et M. Nap. Lavoie, nommé gérant-général.

EXPORTATION DES PEAUX VERTES PROHIBEE

Un décret du Conseil, lancé à Ottawa, mercredi, prohibe l'exportation de certaines peaux vertes, excepté sur permission accordée par le Commissaire des douanes.

Ce décret a été pris à la demande du Bureau de Commerce de Guerre.

LE CHARBON POUR LE CANADA

La Commission du Combustible du gouvernement des Etats-Unis a fixé à 3,602,000 tonnes la quantité du charbon anthracite (charbon dur que le Canada pourait importer cette année).

En 1916-17 le Canada en a importé 3,856,021 tonnes. Il n'y a donc qu'une légère diminution de 6.59 pour cent.

Quant au charbon bitumineux, la commission a fait publier ce qui suit:

"L'administration du combustible évalue les besoins de la consommation en charbon bitumineux cette année à 634,594,000 tonnes et la production totale du charbon anthracite à environ 79,000,000 de grosses tonnes, 54,345,785 tonnes de grosseurs employées au chauffage domestique seront à la disposition des consommateurs.

"On estime que la production du charbon bitumineux sera de beaucoup inférieure aux besoins du pays. Pour atteindre l'énorme total des besoins de la consommation, il faudrait une production en perspective dépassant 12,000,000 de tonnes par semaine; or la plus grosse production d'une semaine n'a été que de 11,811,000 tonnes.

Pour couvrir la quantité de 634,594,000 tonnes, il faudrait augmenter la production hebdomadaire de 1917 de 9,866,000 tonnes.

"Tout ce que la production ne pourra pas fournir, il faudra le compenser par de sévères mesures de conservation et des restrictions."

QUELQUES CHIFFRES CONCERNANT LE SUCRE

La consommation du sucre du Canada pour l'année finissant le 31 mars, a été de 352,200 tonnes. La consommation de France pour 1916 avait été de 570,621 tonnes; la consommation du Royaume-Uni fut de 1,656,599 tonnes, et la consommation de l'Italie de 276,953 tonnes.

La consommation totale de sucre pour les quatre pays fut de 2,765,373 tonnes pour un coût moyen de \$736,884,703, soit un coût moyen par tonne de \$266,47, pour tout le sucre consommé par les quatre pays alliés. Si la consommation de sucre des Etats-Unis pour l'an passé avait été payée à ce prix, le total aurait été de \$1,095,002,772. Le coût de la consommation du sucre pour les Etats-Unis, pour une année au prix prévalant de \$146, la tonne, se monte à \$599,956,486.

LA PRODUCTION DE SUCRE ET DE SIROP DE LA LOUISIANE

La production de sucre de canne de la Louisiane pour la saison commençant en automne 1917, fut de 487,200,000 livres, contre 607,800,000 livres, en 1916, et 275,000,000, en 1915. La canne broyée pour la production du sucre s'élevait à 3,813,000 tonnes en 1917, soit une moyenne de 128 livres de sucre par tonne de cannes. La récolte moyenne de cannes par acre, en 1917, fut de 15.6 tonnes, et la superficie cultivée pour le sucre fut de 244,000 acres.

Le premier rapport annuel du Bureau des Estimés des récoltes en ce qui concerne le sirop de canne à la Louisiane, montre une production en 1917, de 5,652,000 gallons. La production en 1916, d'après l'association des producteurs de cannes de la Louisiane, fut de 4,133,274 gallons. Les cannes employées pour sirop en 1917 s'élevèrent à 257,000 tonnes.

LES PRIX DU THE FIXES EN ANGLETERRE

Le baron Rhondda, le contrôleur des vivres anglais, a fixé le prix de détail de tout thé des Indes ou de Ceylan, à 2s.8d. (\$0.65) la livre, avec réduction de 2d. la livre, pour les hôpitaux, les asiles, etc.

LES PRIX DE LA VITRE

Nous apprenons que les manufacturiers de vitres restreignent l'entrée des commandes aux prix actuels, pour expéditions immédiates. La production a été grandement réduite et la rareté de la main-d'œuvre a marqué une augmentation sérieuse dans le coût de manufacture. Il est donc à prévoir que nous aurons à brève échéance, des cotations nouvelles et plus élevées sur la vitre.

LA DETTE DU CANADA

La dette du Canada, au 31 mars dernier, s'élevait à \$1,144,235,627, d'après un compte rendu mensuel publié par le ministère des finances. Le passif se totalise à \$2,248,745,482; l'actif total à \$1,104,509,855. Au 31 mai 1917, la dette nette totale du Canada était de \$828,793,769. Le revenu du mois dernier a été de \$22,758,912; les dépenses, de \$3,838,074; les douanes ont rapporté \$14,655,792; l'accise, \$2,302,920.



Les Chaussures de Sports "LIFE BUOY"

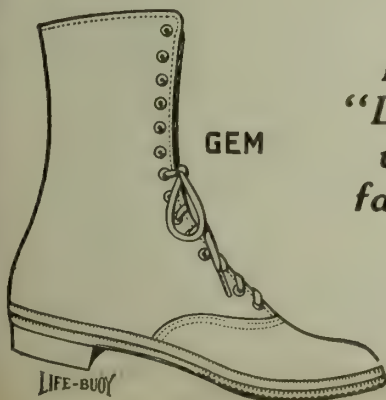
Tout semble indiquer que la demande pour ces sortes de chaussures sera plus considérable cette année que d'ordinaire, et vous ferez bien d'en faire provision d'avance.

Vos commandes adressées à l'un ou l'autre des deux Entrepôts-succursales spécifiés ci-dessous, vous seront expédiées par PREMIER TRAIN, dès réception de vos ordres.

The Kaufman Rubber Co.,
LIMITED

Montréal - - - 310 Rue Craig Ouest

Québec - - - 615 Rue St-Valier



*Faites des
"LIFE BUOY"
votre ligne
favorite d'été*

Plus un article est attrayant, plus il frappe l'oeil et plus il est facile à vendre. Certains produits alimentaires comprenant les gelées, les pickles, etc., en bocaux, attirent beaucoup plus l'attention du consommateur que les mêmes marchandises dans des récipients qui ne laissent pas voir le contenu. Mais, pour récolter tout le bénéfice de cet avantage, les marchandises doivent être scellées avec une sécurité absolue.

Les Capsules Anchor sont absolument impénétrables à l'air et au liquide et donnent aux bocaux une belle apparence de fini qui ajoute à son attrait.

Toute ménagère qui a employé les produits scellés avec des Capsules Anchor se souvient de leur apparence distincte et les exige.

Jela vous paiera de tenir les Lignes scellées avec les Capsules Anchor.

Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

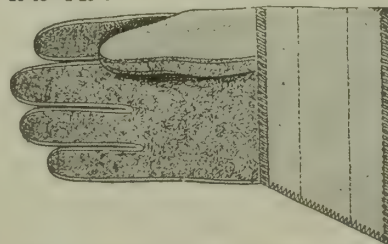
Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.

Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Vieil or Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, pesantur légère, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

**The
American Pad
& Textile Co.**

CHATHAM (ONT.)

LA BANQUE NATIONALE

Cinquante-Huitième Rapport Annuel—1918

Mercredi, le 12 juin 1918, à 3 heures p.m., la cinquante-huitième assemblée annuelle des actionnaires de La Banque Nationale a eu lieu dans les bureaux de la banque.

Etaient présents:

MM. Rodolphe Audette, J.-B. Laliberté, Victor Châteauevert, Nazaire Fortier, Charles Pettigrew, Nap. Drouin, Nap. Lavoie, Révérend Chanoine J.-C. Arsenault, Tancrède-J. Paquet, MM. lieutenant-colonel Chas.-A. Chauveau, Alph.-A. Dechêne, J.-F. Dumontier, N.-Arthur Drolet, Pierre Drapeau, A.-S. Garneau, Charles Grenier, N.P., Elzéar Labrecque, M.D., M.-A. Labrecque, S.-Jules LaRue, N.P., J.-C. Lévesque, James McCone, Charles Noreau, F.-X. Rainville, Alf.-A. Roy, Zotique Turgeon, Geo.-V. Tessier, Cyrille Tessier, N.P., L.-P. Thibault, etc., etc.

M. Rodolphe Audette fut appelé à présider l'assemblée et M. P. Lafrance fut prié d'agir comme secrétaire.

Avant de procéder à la lecture du rapport annuel, les messieurs dont les noms suivent furent élus scrutateurs: MM. N.-Arthur Drolet, Charles Grenier, N.P., Charles Noreau.

Le président donna alors lecture du rapport suivant:

RAPPORT DU BUREAU DE DIRECTION

Messieurs les actionnaires,

Nous avons l'honneur de vous soumettre le rapport des Directeurs sur le résultat des opérations de la banque pour l'année terminée le 30 avril 1918, par l'état des Profits et Pertes, accompagné de l'état de l'Actif et du Passif:

La Balance au crédit de Profits et Pertes, le 30 avril 1917	\$ 59,965.83
Les profits de l'année, après avoir pourvu pour les intérêts accrus sur dépôts et pour les dettes mauvaises et douteuses	435,283.20
Formant la somme de	\$495,249.03
Qui a été appropriée comme suit:	
à Dividendes trimestriels, au taux de 9% par année (soit 2½% payable les 1er août, 2 novembre, 1er février et 1er mai)	\$180,000.00
à Fonds de Réserve	100,000.00
à Dépréciation sur valeurs et contingents	100,000.00
à Amortissement sur édifices	35,000.00
à Amortissement sur ameublements	10,000.00
à Fonds de Pension	15,000.00
à Taxe de Guerre sur Circulation	20,000.00
	<hr/> 460,000.00

Laissant au crédit du compte de Profits et Pertes une balance de

\$ 35,249.03

L'année écoulée a été pour la banque une année exceptionnelle sous le rapport des profits, de même que sous le rapport de l'augmentation générale de ses affaires. Nous n'avons pas l'intention de faire de longues comparaisons sur les items du bilan; nous désirons seulement faire ressortir les items principaux.

Nous avions, l'an dernier, des billets de la banque en circulation pour \$3,591,956.00. Cette année, ce montant est de \$4,260,980.00, une augmentation de \$669,024.00, ce qui explique le montant de \$1,700,000.00 que nous avons en dépôt aux réserves centrales d'or.

Cet item de la circulation, que nous restreignons le plus possible, démontre cependant la grande capacité que la banque a pour la circulation de ses billets, par suite du nombre de ses succursales et le montant de ses affaires si divisées. Cette facilité de circulation nécessitera et justifiera certainement avant longtemps, une augmentation de capital.

Nos dépôts, l'an dernier de \$27,618,301.28, sont, cette année, de \$27,213,155.91. Cet item mérite explication, car, malgré cette diminution apparente de \$405,145.37, il y a réellement une augmentation. L'an dernier, inclus dans cet item était le montant de \$1,292,190.09, dû au Gouvernement canadien. Cette année, nous avons fait un item séparé de ce qui est dû au Gouvernement, de sorte que l'augmentation sur les dépôts réguliers est de \$887,044.72. L'item des dépôts mentionnés comme étant reçus ailleurs qu'au Canada, représente ceux de notre succursale de Paris. Ils sont, cette année, de \$1,211,921.61; ils étaient, l'an dernier, de \$1,238,112.96, soit une diminution de \$26,191.35.

Notre branche de Paris, malgré la guerre, montrait en dépôts jusqu'en février dernier, une augmentation assez élevée, mais l'offensive allemande de mars a causé des retraits consi-

dérables, retraits qui se répètent actuellement par suite de la deuxième offensive. Nous sommes encouragés par la confiance de nos déposants parisiens; non seulement par leur confiance à la banque, qui, quoiqu'il arrive à Paris, les rembourserait, mais par la confiance au succès final de la guerre, car, si ce n'était de cela, les dépôts auraient été retirés sur une plus grande échelle.

Cette augmentation générale de \$887,044.72 dans les dépôts ne semble pas considérable au premier abord, mais elle l'est, si vous tenez compte de l'Emprunt de la Victoire et de la vente des débentures, en général, qui se font à même les dépôts des banques. La vente des débentures municipales, industrielles et autres est pratiquement un genre d'affaires nouveau pour la Province de Québec, de même que les emprunts faits, par le gouvernement, et nous devons nous attendre à ce que nos dépôts s'en ressentent, sinon dans une diminution sérieuse, au moins dans l'augmentation qui sera de beaucoup moins considérable que celle sur laquelle nous aurions dû compter sans cela.

Si cette année, nous avons pu obtenir une augmentation dans nos dépôts, en dépit des placements de nos déposants, c'est grâce à l'abondance qui règne dans nos campagnes, où les produits ont atteint des prix considérables, rendant l'agriculture (laquelle a droit de l'être) la plus prospère de nos industries.

Nos prêts ont aussi augmenté considérablement. Nous avons contribué, dans la même proportion que les autres banques, aux prêts faits au gouvernement canadien, sans cependant restreindre aucunement nos avances au commerce ou à l'industrie et surtout à l'agriculture, que nous encourageons de toutes nos forces, en donnant à nos gérants instruction de favoriser nos cultivateurs le plus possible, pour leur permettre l'amélioration de leurs terres, celle de leurs troupeaux et autres besoins, de nature à contribuer à une plus grande production. Cette question de l'agriculture en est une importante pour La Banque Nationale; c'est celle pour laquelle nous faisons les plus grands efforts, sachant qu'en faisant l'affaire de l'institution, nous contribuons au développement de notre Province. Nous sommes la Banque qui, au pays, a le plus de succursales dans les campagnes de la Province de Québec. Nous voulons nous identifier, si possible, avec l'industrie agricole, sans pour cela négliger le commerce et l'industrie.

Nous croyons, d'une manière générale, à la nécessité d'une grande prudence. Nous traversons une époque difficile et si, depuis le commencement de la guerre, la banque a passé par une ère, disons-le, de prospérité, ce qui semble injuste, quand l'on voit la misère et la mort régner en maîtresses dans les pays européens, nous devons nous préparer, nous aussi, à avoir notre heure difficile. Cette préparation, nous l'aurons par la prudence et l'économie. La prudence doit nous enseigner à restreindre nos avances au public, à les diviser de manière à ce que nous n'encourageons que les compagnies et les industries d'utilités premières, en ne donnant que le moins possible au luxe, aux modes, aux fantaisies et aux amusements. Cette politique, nos commerçants et nos industriels doivent la suivre; c'est une politique de restrictions dans les achats, dans la manufacture, où il faut écarter les objets de luxe et, par suite, opérer une diminution dans les fonds de commerce, pour ne pas être pris à l'improviste quand viendra le marasme des affaires, et nous l'aurons certainement. Nous ne vous disons rien de nouveau; ce sont les avis donnés par les économistes, par les gouvernements et par l'Association des Banques.

Cette année, l'ouverture des succursales a été limitée à une ouverte à Mont-Laurier et une fermée à Laprairie. Sept sous-agences ont été ouvertes et quatre fermées. Ces ouvertures (ou les démarches pour les ouvertures) se sont faites avant l'entente intervenue entre les banques de n'en plus ouvrir durant la guerre.

Suivant notre promesse de l'an dernier, un dividende de 9% a été payé. La réserve est augmentée de \$100,000; un montant de \$500,000 a été approprié pour les dépréciations sur les valeurs que nous avons et comme garantie additionnelle de notre actif. Nous avons considéré qu'il était nécessaire d'amortir notre ameublement de \$10,000.00, et nos propriétés de \$35,000. Nous croyons que, de temps à autre, une appropriation de cette nature est nécessaire pour que ces items de notre bilan soient évalués à leur valeur minimum. Les montants au Fonds de Pension et à la taxe de guerre sont ceux habituels.

L'inspection de la Banque, dans toutes ses succursales et sous-agences, s'est faite avec soin. Notre personnel, bien que

la conscription lui ait imposé plus de responsabilités et de besogne, a donné une satisfaction entière. Tenant compte de la cherté de la vie, nous avons dû attribuer, en sus des augmentations de salaires ordinaires, un montant de \$30,569.45 comme indemnité de guerre.

L'an dernier, nous exprimions le voeu de voir la fin de la guerre, pour l'assemblée annuelle de cette année. Malheureu-

sement, elle sévit avec plus de fureur que jamais. Espérons, et prions pour que la Providence favorise les armées des alliés et nous donne la Paix dans la Victoire avant notre prochaine réunion.

R. AUDETTE,

Président.

N. LAVOIE,

Gérant général.

BILAN AU 30 AVRIL 1918

PASSIF

Billets en circulation	\$ 1,260,980.00
Dû au gouvernement canadien	5,444,435.35
Dépôts payables après avis	\$20,949,282.03
Dépôts payables à demande	5,051,952.27
Dépôts ailleurs qu'au Canada, payables après avis	1,211,921.61
	27,213,155.91
Dividendes non réclamés	1,282.30
Dividende payable le 1er mai	45,000.00
	46,282.30
Dû à d'autres banques au Canada	184.00
Dû à des agences de la banque dans le Royaume-Uni	13,902.34
Dû à des agences de la banque en pays étrangers	3,135.55
Acceptations sur lettres de crédit	43,430.00
Autres responsabilités	34,425.01
	95,076.90
Total du Passif envers le public	\$37,059,930.46
Capital versé	2,000,000.00
Fonds de Réserve	2,100,000.00
Compte de Profits et Pertes	35,249.03
	4,135,249.03

ACTIF

Espèces	286,091.52
Billets de la Puissance	2,232,990.00
Dépôts aux réserves centrales d'or	1,700,000.00
	4,219,081.52
Billets de banques canadiennes	389,120.00
Chèques sur autres banques	1,203,692.38
Dû par d'autres banques au Canada	815.05
Dû par des agences de la banque en pays étrangers	381,561.36
	1,984,188.79
Dépôt au Gouvernement de la Puissance en garantie des billets en circulation	100,000.00
Valeurs des gouvernements Impérial et Fédéral	4,461,000.00
Effets de municipalités canadiennes et étrangers	1,503,746.45
Obligations de chemins de fer et autres	1,082,685.74
Prêts à demande sur actions et débetures	2,235,169.42
	9,382,601.61
Total des Ressources immédiates	\$15,585,871.92
Prêts courants, escomptes et avances au public (moins rabais d'intérêt, \$55,000.00)	23,372,287.53
Prêts courants, ailleurs qu'au Canada	250,000.00
Billets et effets de commerce escomptés, en souffrance (pertes pourvues)	25,085.32
Engagements sur lettres de crédit	43,430.00
Immeubles appartenant à la banque (autres que les édifices de la banque)	399,611.19
Hypothèques sur immeubles vendues par la banque	206,888.67
	24,297,352.71
Edifices de la banque et ameublements (moins amortissements)	1,170,552.18
Autres ressources	141,402.68
	1,311,954.86
	\$41,195,179.49

N. LAVOIE,
Gérant Général

R. AUDETTE,
Président

Conformément aux sous-sections 19 et 20 de la Section 56 de l'Acte des Banques de 1913, et en ma qualité de vérificateur de La Banque Nationale, j'ai l'honneur de vous soumettre le rapport suivant:

J'ai comparé le bilan ci-dessus avec les livres et les comptes tenus au Bureau-Chef de La Banque Nationale et avec les rapports certifiés reçus de ses différentes succursales à la date du 30 avril 1918; j'ai constaté l'argent en caisse et vérifié les garanties et autres valeurs au Bureau-Chef ainsi qu'à quatre des principales succursales de la banque et, après avoir obtenu toutes les informations et explications qui m'étaient nécessaires, je puis certifier que, d'après moi, ce bilan démontre un exposé fidèle et exact de l'état des affaires de cette banque jusqu'à la date du 30 avril 1918.

J'ai, de plus dans le cours de l'année écoulée, contrôlé la caisse et vérifié les valeurs dans certaines succursales de la banque ainsi qu'à son Bureau-Chef, et les ai trouvées en tout conformes aux écritures s'y rapportant dans les livres de la banque et de ces succursales.

Je dois de plus mentionner que les différents employés de la banque m'ont fourni, à mon entière satisfaction, tous les renseignements nécessaires concernant les affaires de la banque et les transactions faites par eux, et je considère que toutes les opérations venues à ma connaissance sont en tout conformes aux pouvoirs de cette Banque.

OCT. BELANGER, L.L.C.

Vérificateur.

Québec, le 17 mai 1918.

Proposé par M. Rodolphe Audette, secondé par M. J.-B. Laliberté:

Que le rapport du Bureau de Direction, ainsi que les états annexés, qui viennent d'être lus, soient approuvés, publiés et imprimés pour l'usage des actionnaires.—Adopté.

Proposé par M. Charles Grenier, N.P., secondé par M. Alph. A. Dechêne.

Que M. Octave Bélanger, comptable dument qualifié suivant la section 56 de l'Acte des Banques, soit nommé vérificateur de la banque pour l'année 1918-19, avec le même traitement.

BANQUE NATIONALE (Suite de la page 17).

On procéda ensuite à l'élection des Directeurs, et les messieurs dont les noms suivent, ayant obtenu le plus grand nombre de votes, furent élus, savoir: MM. Rodolphe Audette, J.-B. Laliberté, Victor Châteauevert, Nap. Drouin, Naz. Fortier, Charles Pettigrew et Nap. Lavoie.

Le président laisse le fauteuil, et M. A. S. Garneau ayant été appelé à le remplacer, il est proposé par M. Charles Noreau, secondé par M. N. Arthur Drolet:

Que les remerciements soient votés à M. le Président et à MM. les Directeurs pour les services rendus aux actionnaires durant l'année écoulée.—Adopté.

Proposé par M. Zotique Turgeon, secondé par le lieutenant-colonel Chas. A. Chauveau: Que les remerciements des actionnaires ici présents sont dûs et offerts à M. Rodolphe Audette pour les services qu'il a rendus à la présidence de cette assemblée, ainsi qu'à MM. les scrutateurs et à M. le secrétaire, dans l'exercice de leurs devoirs respectifs.

Cette motion est approuvée et l'assemblée s'ajourne.

Québec, le 12 juin 1918.

A une assemblée des directeurs, tenue le même jour, M. Rodolphe Audette a été réélu président et M. J.-B. Laliberté, vice-président de la banque pour l'année courante.

R. AUDETTE,
Président.
P. LAFRANCE,
Secrétaire.
M. J.-B. Laliberté,
P. LAFRANCE,
Secrétaire

Le Marché de l'Alimentation

LE BLE-D'INDE

Blé-d'Inde jaune No 2	\$1.68
à	\$1.69
Blé-d'Inde jaune No 3	\$1.62
Blé-d'Inde jaune No 4	\$1.45
à	\$1.50
Blé-d'Inde jaune No 5	\$1.40
Blé-d'Inde jaune No 6	\$1.20
à	\$1.26
Blé-d'Inde mélangé No 3 . . .	\$1.55

LE MARCHE DU GRAIN

Les cotations du marché local du grain s'établissent comme suit: Avoine de l'ouest canadien,

No 2	0.96½
Avoine d'alimentation No. 1	0.90½
Avoine d'alimentation No. 2	0.87½
Orge d'alimentation du Manitoba	1.24
le boisseau ex-magasin.	

LE MARCHE LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$10.95 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.05.

La demande pour farine de blé d'hiver était calme et les prix fermes de \$11.40 à \$11.50 le baril, en sacs, ex-magasin. Il s'est fait de bonnes affaires en farine de blé d'Inde, à \$13.00, le baril, en sacs.

LES SAINDOUX

Les cotations des saindoux purs ont été de 32c à 33c la livre, en

seaux en bois de 20 livres et de 30c en tierces, tandis que les saindoux composés se sont vendus à 27 cents la livre.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre. 0.32	0.33
Beurre supérieur de crèmerie	0.43½ 0.44
Beurre fin de crèmerie	0.42½ 0.43
Beurre supérieur de ferme	0.38 0.38½
Beurre fin de ferme	0.36½ 0.37

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:	
Fromage No. 1	0.23
Fromage No. 2	0.22½
Fromage No. 3	0.22

LE MARCHE AUX BESTIAUX

Chicago, 12. — Pores. Arrivages, 12,000, généralement en hausse de 10c sur la clôture d'hier. Gros des ventes, \$16.35 à \$16.50. Pores de boucherie, \$16.35 à \$16.60; pores de salaison, \$15.80 à \$16.35.

Bêtes à cornes. Arrivages, 7,000. Cours soutenu ou en hausse de 10c sur bêtes de choix; les autres qualités, lentes. Boeuf pour boucherie, bon à choix, \$16.50 à \$17.90; commun à moyen, \$12.50 à \$16.50. Vaches et génisses, \$8.25 à \$15.50; pour salaison, \$7.00 à \$8.25; pour l'engrais, \$8.50 à \$13.50. Veaux, bons à choix, \$15.25 à \$16.00.

Moutons. Arrivages, 7,000. Marché soutenu ou ferme en général. Quelques agneaux du prin-

temps à 25c de plus. Moutons tondu choix, \$17.60 à \$18.00; moyens à bons, \$16.00 à \$17.50; rebuts, \$12.00 à \$15.30. Agneaux du printemps, bons à choix, \$17.75 à \$20.50; brebis choix, \$14.25 à \$14.50; moyennes, \$12.00 à \$14.00; rebuts, \$6.00 à \$9.00.

Calgary, 12. — Après la baisse de la semaine dernière, les arrivages ont beaucoup diminué. Les éleveurs commencent à s'habituer à des prix plus bas. Les boeufs qui sont amenés font \$12.50 et les pores sont cotés de \$17.50 à \$17.75. On s'attend à ce que les arrivages augmentent la semaine prochaine et que le marché reprenne son aspect normal.

A Montréal

Aux cours du C.P.R., mercredi, il y avait en vente 450 boeufs, 150 moutons et agneaux, 580 pores et 1150 veaux.

Le marché a été très ferme pour le boeuf avec une demande active. Les boeufs de choix se sont vendus de \$13.50 à \$14.25 par 100 livres, et les inférieurs jusqu'à \$10.50. Quelques taureaux de choix ont fait jusqu'à \$13.00 et en descendant jusqu'à \$7.50.

Les veaux ont fait depuis \$8.50 pour les inférieurs, jusqu'à \$15.50 pour ceux de choix, par 100 livres.

On a payé jusqu'à \$15.50 par 100 livres pour les moutons et agneaux de choix. Des agneaux du printemps ont atteint 21c la livre.

Les pores se sont vendus lentement. Quelques bêtes de choix ont fait jusqu'à \$19.50 et \$19.75.

HALLES AUX BEURRE ET FROMAGE

A la vente aux enchères, au Board of Trade, de la société coopérative, il y avait une offre de 2,300 boîtes de beurre; la demande du commerce a été active et les prix ont été les mêmes que la semaine dernière: de 43 à 43½c suivant qualité, avec 43¾ pour beurre pasteurisé.

La commission des provisions du gouvernement impérial paie le fromage, à Montréal, No 1, 23c, No 2, 22½c; No 3, 22c.

Saint-Paschal, Qué., 11. — En vente, 160 boîtes de beurre; vendues à Renaud, de Québec, à 42 5-16c.

Quatre cent soixante-dix-neuf meules de fromage vendues à Alexander, de Montréal, à 22 1-8c la livre.

A la vente aux enchères tenue à la glacière Gould, on a mis en vente 450 boîtes de beurre, en plus grande partie de No 2, qui a été vendu à 42c à la beurrerie.

Et 5,000 meules de fromage pour lesquelles la demande a été bonne et qui se sont vendues à 22c à la fromagerie.

Kingston, Ont., 13 juin. — A la halle, 945 boîtes de fromage blanc furent offertes et vendues à 22¼ cents.

Stirling, Ont., 13 juin. — 855 boîtes offertes et vendues à 22 5-16 cents.

Campbellford, Ont., 13 juin. — 675 boîtes offertes et vendues à 22½c.

LES POMMES DE TERRE

Peu d'affaires notées cette semaine pour les pommes de terre.

Des ventes de Montagnes Vertes ont été faites à \$1.80; de rouges, à \$1.70 et de McIntyres, à \$1.60 le sac de 90 livres, dans le gros.

En lots de chars, on a coté les prix suivants: Montagnes Vertes, \$1.55 à \$1.50 le sac de 90 livres, en vrac; Rouges, \$1.45 à \$1.50 y compris sacs, et McIntyres, \$1.35 à \$1.40, ex-voie.

QUELQUES SOUPES EN BAISSE — SAVON DE CASTILLE EN HAUSSE

Le savon de Castille fait au Canada, en caisse de 40 barres et pesant 14 onces à la barre, a avancé de \$5.75 à \$6.00 la caisse.

Il y a eu une baisse de 10 cents la douzaine dans les prix des sou-

pes Campbell qui sont cotées à présent \$1.65 la douzaine.

AMMONIAQUE — BALAIS

Parmi les changements de cette semaine, notons l'ammoniaque en forme de poudre. La caisse de 3 douzaines se vendant précédemment à \$1.35 est à présent à \$1.70. Les balais en bambou sont en hausse. Les quatre-cordes sont avancés de \$7.25 la douzaine à \$9.00 et les cinq-cordes, de \$8.50 à \$10.00 la douzaine.

LE FROMAGE SPECIAL EN HAUSSE — LES BRIQUES DE BAIN EGALEMENT

Le fromage de nature spéciale et vendu par 20 livres est en hausse. Le prix précédent était de 24c à 24½c et est maintenant de 25c à 25½c la livre.

Les briques pour bain sont aussi en hausse. Non enveloppées, elles sont marquées à \$1.60 la douzaine et enveloppées, à 65c.

Le style en poudre se vend à \$1.25 la douzaine. Cette hausse représente 5c la douzaine.

LES LEGUMES

Les oignons sont en hausse à \$2 le sac. Les choux, concombres et tomates sont aussi en hausse.

Parmi les réductions, notons: les pois string de \$4.00 à \$3.00, le panier; les têtes de laitue de Montréal, de \$1.50 à \$1.25; les panais, de \$1.00 à 75 cents le sac; les radis de \$1.00 la douzaine de bottes à 40 cents.

NOUVEAUX PRIX DES ALLUMETTES

Des changements ont été faits dans quelques-unes des lignes régulières d'allumettes. Nous cotons:

	la caisse
Buffalo Silents	\$7.80
Silent Parlor, 500's.	8.30
Silent Parlor, 200's.	4.25
Pony	6.40
Home Matches, boîtes de 100	5.40
Golden Tips, Silents	8.05
Royal George Silents,	7.05
Eddy's de sûreté	8.60

PRIX DE L'HUILE DE CASTOR

	la douz.
Bouteilles 1 once	\$0.95
Bouteilles de 2 onces	1.75
Bouteilles 3 onces	2.50
Bouteilles 4 onces	3.25

Bouteilles 6 onces	4.75
Bouteilles 10 onces	7.50
Bouteilles 16 onces	12.00

LES OEUFES

Nous cotons les prix de gros suivants:

Oeufs frais	0.44	0.45
Oeufs stock de choix	0.42	
Oeufs stock No. 1	0.40	
Oeufs stock no 2	0.38c	

LES PRODUITS D'ERABLE

La demande a été calme pour les produits d'érable, et le volume d'affaires a été restreint quoique le ton du marché soit ferme. Des ventes se sont faites en sirop d'érable, en barils de 15 à 20 gallons, à \$1.80 le gallon; en boîtes de cinq gallons, à \$1.85 le gallon; \$2.10 le gallon, et en boîtes de 8½ livres, à \$1.50.

Les affaires ont été calmes également en sucre d'érable et les prix du gros ont été de 21c à 22c la livre.

LES CAFES SONT EN HAUSSE

La récente taxe qui vient d'être imposée aux cafés a provoqué une hausse.

Nous cotons actuellement:—

Café rôti:		
Bogotas, la livre.	0.28½	0.32
Jamaïque, la livre	0.24	0.28
Java, la livre	0.38	0.41
Maracaibo, la livre.	0.27½	0.30
Mexicain, la livre	0.24	0.28
Mocha, la livre	0.33	0.37
Rio, la livre	0.22	0.26
Santos Bourbon, la		
livre	0.27	0.30
Santos, la livre	0.26	0.29

Cacao

Cacao, en vrac (pur)	0.30	0.35
Cacao, en vrac, (doux)	0.25	

LES SUCRES

Les prix sont comme suit:

	Les 100 livres
Atlantic Sugar Company, extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Refinery, extra granulé	8.80
St. Lawrence Sugar Refinery	8.80
Canada Sugar Refinery	8.65
Dominion Sugar Co., Ltd., crystal granulé	8.80

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend. No 2, à \$15.50, No. 3, à \$13.50, et mélange de trèfle, de \$6.00 à \$9.00 la tonne ex-voie.



**Ecrivez-nous pour obtenir nos
cotations sur:—**

Fer-blanc

Vitre Cathédrale

Tôle Canada

Vitre Grillagée

Cuivre en feuille

Feuilles d'or et de métal

Zinc

Vitriol bleu

Minium

Barytes

Litharge

Lithopone

**B. & S. H. THOMPSON
& COMPANY LIMITED
MONTREAL**

**Succursales: TORONTO—WINNIPEG—
NEW-GLASGOW (N.E.)**

**Agents des ventes au Canada pour: UNITED STATES STEEL PRODUCTS COMPANY
et Exportateurs pour la AMERICAN SHEET & TIN PLATE COMPANY.**

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LA RESINE EN HAUSSE — LA COLLE EN BAISSSE. — LES OUTILS DE BUCHERON EN HAUSSE

Une hausse a marqué les prix de la résine. Les barils pleins précédemment cotés à \$4.25 sont à présent à \$4.40 et les plus petits lots se vendent à \$5.50 les 100 livres.

Les prix de la colle sont révisés: ils montrent une hausse de 3c la livre; la blanche No 2 se vend à présent à 33c; la G.S.S., à 26½c; la Gold Medal à 33c et brisée, à 24c la livre. Les outils de bûcherons sont en hausse, les prix étant avancés de 5 pour cent.

LES CANIFS EN HAUSSE

Une hausse approximative de 25 pour cent a marqué les prix de la coutellerie Rodger, les outils affectés étant les canifs et les rasoirs.

Les bassines et seaux en fibre d'Eddy ont subi une hausse de 8 pour 100.

LA FICELLE

La ficelle de jute est en hausse de 3 cents la livre, le prix en coques étant de 50c la livre.

LES POLIS

Les polis Meyer sont en hausse de 10 pour 100.

BRULEURS, BALANCES ET CRATES A OEUFS

Les brûleurs de lampes et lanternes sont en hausse de 25 pour 100.

Les brûleurs à lampes B sont cotés à présent à \$1.90 la douzaine; pour lanternes No. 1, à \$1.25, et pour No. 2, à \$2.05.

Les prix des balances sont en révision et seront publiés prochainement.

Les crates Humpty Dumpty pour oeufs montrent une avance de \$4.20 à \$4.50 la douzaine.

LES SPOT LIGHTS

Les spot lights sont en hausse. Cette hausse s'applique aux "Millemium"; en lots de 24, le nouveau prix est de \$6.47 contre l'ancien de \$4.85; en lots de 6, le prix est de \$7.04 contre \$5.27 autrefois et en plus petits lots, \$7.50 au lieu de \$5.63. Ces prix sont pour le No 30,036. Les prix comparatifs pour le No 30,007 sont: nouveau, \$5.75 par lots de 24, vieux, \$4.25; par lots de 6, \$6.25 au lieu de \$4.62, et par unité, \$6.67 au lieu de \$4.93. L'escompte est de 33 1/3 au commerce.

LES ATTACHE-LICENCE

Les attache-licences pour autos sont en hausse. Les prix comparatifs sont: 20c contre 15½c par lots de 48; 22c contre 17c par lots de 12, et 25c contre 23½c pour petites quantités. Le style "spring clip" est avancé de 11½ à 20c en lots de 48; de 12½c à 22c et de 13½c à 23½c.

LES PARE-CHOCS EN BAISSSE

On note une baisse dans les pare-choes Lyon No 102. Par lots de 24, l'ancien prix était de \$14.95 et est réduit à \$11.30. Les lots de 6, vendus précédemment \$16.06 chaque, sont maintenant à \$12.18.

Les prix comparatifs à l'unité sont \$17.21 et \$13.05. Un escompte spécial s'y applique.

TEREBENTHINE

L'importation de la térébenthine des Etats du Sud, est grandement gênée en ce moment, par la campagne des sous-marins; et comme le marché local en manque, les prix sont très fermes. On parle de 80 à 90c le gallon, et l'on irait jusqu'à \$1.00 si l'on pouvait acheter un fort lot.

LES SHELLACS

Certain manufacturier a avancé les prix du shellac de 25c le gallon sur l'orange et 40c sur le blanc.

LE FER-BLANC EN HAUSSE

La rapide hausse du fer-blanc sur le marché de Londres a eu son effet ici. On ne peut obtenir de cotations du marché de New-York et les marchands d'ici ont monté leurs cotations à \$1.25 la livre.

LES MASTICS

Les prix du mastic demeurent fermes. De bonnes affaires sont notées dans cette branche. Nous cotons:



Dans tout le Monde Civilisé

Vous entendrez louer hautement U M C parce que cette ligne est toujours de la même haute qualité; et il n'est pas nécessaire d'être un "expert" pour faire un tir excellent avec.

La ligne Remington U M C est complète: carabines et cartouches métalliques (tous calibres), fusils de chasse à répétition, et cartouches chargées.

EN STOCK CHEZ TOUS LES
FOURNISSEURS.

Remington UMC of Canada, Limited

Windsor, - - - - - ONTARIO.

AUX
Sportmen

U M C

ARMES A
FEU
MUNITIONS

Mastic Standard Les 100 livres
5 1 moins
tonnes tonne dre
En vrac en baril \$4.00 \$4.15 \$4.35
" 1/2 baril \$4.15 \$4.30 \$4.50
" 100 liv. \$4.85 \$5.00 \$5.20
" 25 liv. \$4.85 \$5.00 \$5.20
" 12 1/2 liv. \$5.10 \$5.25 \$5.45
Boîtes 3 et 5 liv. \$6.85 \$7.00 \$7.20
Boîtes 1 et 2 liv. \$7.35 \$7.50 \$7.70
Mastic à l'huile de lin pur, \$2.00
les 100 livres en-dessus des prix
ci-haut.

Mastic Glazier—\$1.60 les 100 li-
vres en-dessus des prix ci-haut.

Conditions: 2% 15 jours, net à
60 jours.

LES PRODUITS DE PLOMB

Une des caractéristiques du
marché de feronnerie de cette se-
maine est une nouvelle augmen-
tation de la soudure. Cette aug-
mentation est due à la situation
difficile du fer-blanc.

Nous cotons:

Tuyaux de plomb, la livre . . .0.14
Tuyaux de dégagement, la
livre0.15
Trapes et coudes en plomb,
la livre net liste
Lead wool, la livre0.12
Plomb en feuilles, 3 à 3 1/2
livres, au pied carré, la
livre0.11 1/2
Plomb en feuilles, 4 à 8 li-
vres, au pied carré, la li-
vre0.11
Feuilles coupées, 3/4 c la livre, en
plus, et feuilles coupées en mesu-
res spéciales, 1c la livre en plus.
Soudure garantie0.68
Soudure stricte, la livre . . .0.60
Soudure commerciale, la li-
vre0.55
Soudure wiping, la livre . . .0.55
Soudure, en tige, (calibre 8)
40-600.62 1/2
45-550.68 1/4
Zinc en feuilles, casks 0.26 0.30
Zinc en lots brisés. . .0.28 0.32

CLOUS ET BROCHE

Les clous de broche sont fermes
à \$5.35; les clous taillés à \$5.60 et
la broche en acier mou se main-
tient encore au prix de base de \$6.-
25.

L'HUILE DE LIN EN BAISSÉ

Le marché de l'huile de lin a
marqué une faiblesse qui s'est tra-
duite par une baisse nouvelle,
portant les prix aux niveaux
suivants:

RAMSAY'S

ESTABLISHED 1842



THE RIGHT
PAINT
TO PAINT RIGHT



Une Honnête Peinture de Qualité qui a subi l'épreuve du temps

—c'est le genre de peinture que vous devriez employer, c'est
celle que vous obtiendrez si vous spécifiez la marque de Ramsay.

La véritable économie en matière de peinture dépend de la
peinture elle-même, parce que la peinture dont les ingrédients
ne sont pas convenablement proportionnés et essayés au point
de vue des impuretés chimiques, se détériorera et s'écaille
rapidement.

Chaque gallon de pein-
ture de Ramsay est sou-
mis à un essai méticuleux
par nos Chimistes experts
avant de sortir de la
manufacture—de là ré-
sulte l'économie pour
l'acheteur.



EMPLOYEZ LES VERNIS RAMSAY

Nous faisons des vernis
convenant pour toutes
sortes de travaux. Leur
fini clair, lustré et élasti-
que ne le cède à aucun.

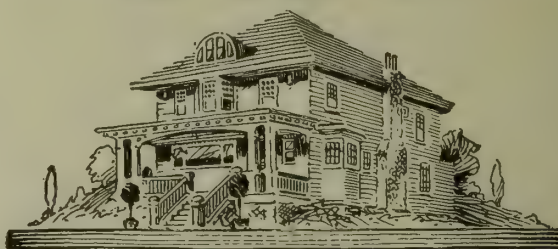
LES MEILLEURS
FABRIQUES

Faites vos travaux de
peinture avec la Peinture
garantie pure de Ramsay,
quand cela ne serait qu'
au point de vue de la
qualité.

Demandez des cartes de
couleurs à tout marchand
vendant les Peintures de
Ramsay ou soumettez-
nous vos problèmes de
peinture; nous nous
ferons un plaisir de vous
aider de nos suggestions.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis de qualité, depuis 1842
Toronto MONTREAL Vancouver



"L'annonce ci-dessus est une reproduction exacte d'une des annonces de la fa-
meuse ligne des Peintures Ramsay, apparaissant dans vos journaux locaux quoti-
diens et hebdomadaires. Si vous n'êtes pas encore agent de Ramsay, écrivez-nous
pour proposition attrayante de ventes. Il y a du profit à faire, dans la peinture."

Huile de lin Le gallon Impérial
Brute Bouillie

1 à 4 barils:—

\$1.82-\$1.86 \$1.84 1/2-\$1.88 1/2

LA GAZOLINE — LE PE- TROLE

La gazoline se vend à 34c le gal-
lon; le pétrole Royalite à 19c, la
Palacine et l'Electroline, à 22c le
gallon.

LE BLANC DE PLOMB A
L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile ac-
cuse une hausse de 50 cents les 100
livres, ce qui donne les cotations
suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.-
50 les 100 livres; lots d'une ton-
ne, \$16.00 les 100 livres, et plus
petites quantités, \$16.35 les 100
livres.

MACHINERIE

DE

TOUTE DESCRIPTION

NOUVELLE ET RECONSTRUITE

Machines à sucre

Machines à mines

Machines pour fonderie

Machines pour briqueterie

Moulins à ciment

Broyeurs de roche

Appareils à distiller

Equipement d'usine de force motrice

Equipement d'atelier de machines

Equipement électrique

Equipement de chemin de fer

Equipement de bateaux à vapeur

Equipement agricole

Produits de fer et d'acier

Nos ingénieurs sont à votre service.

Adressez-nous vos demandes de renseignements.

*Nous sommes en mesure de vous économiser
de l'argent.*



York Mercantile Co., Inc.

21 Park Row ,New-York

LA CONSTRUCTION

Huit résidences, Donnacona, (Qué.) Propriétaire et entrepreneur général: Donnacona Paper Co., Ltd.; architecte: J. C. McDougall, 511 rue Sainte-Catherine O., Montréal, 2 étages et sous-sol, 26 x 144. Electricité: Vandry & Matte, Ltd., 43 rue Saint-Joachim.

Changement et agrandissement à résidence: \$3,000, Montréal, 422 Boulevard Pie IX, Maisonneuve. Propriétaire: Mme Jean Décarie, 420 Boulevard Pie IX, Maisonneuve. Architectes: Viau et Venne, 422 Boulevard Pie IX. Entrepreneur général: E. H. Lanthier, 422 Boulevard Pie IX, Maisonneuve. L'entrepreneur achète tous les matériaux et fait les travaux à la journée.

Soumissions ouvertes. 10 résidences. Trois-Rivières, Parc Houliston. Propriétaires: Canada S.S. Lines, rue du Fleuve. Des soumissions privées sont requises. Contrat à être accordé prochainement. Construction en ciment.

Résidence, \$1,500, Montréal. Propriétaire et entrepreneur général: J. Bigras, 2903 rue Saint-André. Le propriétaire fait tous les travaux et achète les matériaux.

Atelier de machine, \$29,000, Montréal, rue Principale, (près C.N.R.). Propriétaires: Dominion Copper Products Co., Ltd., Station Dominion. Lachine. Entrepreneurs généraux, maçons et charpentiers: E. G. M. Cape & Co., Ltd., 920 Nouvelle Bâtisse Pirks.

Collège supérieur, \$183,000, Montréal-

Ouest. Propriétaire: Commission d'éducation. Président J. J. Kirkpatrick; secrétaire-trésorier, G. F. Patterson. Architectes: D. J. Byers & Co., Ltd., 340 rue Université, Montréal.

Résidence, \$10,000, Montréal, 1247 rue Saint-Hubert. Propriétaire: F.-X. Dupuis, appartements Prince-Arthur, 709 rue Saint-Urbain. Entrepreneur général, maçon et charpentier, L. Beaudry, 2420 rue Hutchison. L'entrepreneur achète tous les matériaux et donne des contrats pour la plupart des travaux.

Pertes par le feu, restaurant, Sherbrooke (Wellington). Propriétaire: A. Chevalier. La Sherbrooke Const. Co. a le contrat pour la refaction de l'intérieur de la bâtisse.

Pertes par le feu, garage, entrepôt et grange, Saint-Jean, P.Q. Propriétaire: Henri Claproot, 29 rue Saint-Paul. Perte estimée à \$5,000.

Deux cottages semi-détachés, \$16,000, approximativement, Montréal, (rue Wiseman). Propriétaire et entrepreneur général: P. Guidazio, 745 avenue Stuart. Architecte: Zotique Trudel, 238 rue Saint-André, 2 étages, 28 x 38, construction en briques. Les contrats ne sont pas encore donnés.

Résidence, \$5,000, Montréal (avenue Oxford.) Propriétaire et entrepreneur général: J. B. Daoust, 5774 rue Sherbrooke-Ouest, 2 étages, 30 x 35, construction en pierre et briques. Le propriétaire sera sur le marché pour de nombreux achats.

Cottage, \$5,000, Outremont, (avenue Wilder, nord de l'avenue Van Horne). Propriétaire et entrepreneur général: A. Cloutier, 489 rue Girouard, Montréal. Construction en briques. Le propriétaire fait les travaux à la journée.

Changements à entrepôts: \$6,500, Montréal, 6 rue Turgeon. Propriétaire: Dominion Cordage Co., 120 rue Saint-Jacques. Architectes: Macvicar et Hériot, 628 Avenue Union. Entrepreneurs généraux: Reid Bros., 511 rue Sainte-Catherine-Ouest. Les entrepreneurs feront tous les travaux à la journée; donneront quelques sous-contrats. Demandent à acheter des matériaux.

Soumissions demandées: garage, \$1,500, Westmount, Avenue Green. Propriétaire: T. Prud'homme, avenue Green. Architecte: Ludger Lemieux, 364 Avenue Université. Soumissions bientôt.

Changement à résidence, \$1,000, Montréal, 2526, rue Iberville.

Propriétaire et entrepreneur général: Jules Gariépy, 2526 rue Iberville. Le propriétaire achètera des briques, du sable, du gravois, du ciment et du bois de construction. Il fera les travaux à la journée.

Soumissions ouvertes: Conservatoire, \$2,500 environ, Montréal, rue Notre-Dame Ouest. Propriétaire. Révérend Père Mousseau, presbytère Saint-Zotique, rue Notre-Dame-Ouest. Architecte: Ludger Lemieux, 364 avenue Université.



M. le Quincaillier,

VOUS êtes à la recherche d'une Lampe Tungsten en laquelle on puisse se fier; une lampe que vous puissiez passer par-dessus le comptoir à vos clients, avec la confiance absolue qu'elle rende le service voulu et sera, de toute manière, satisfaisante.

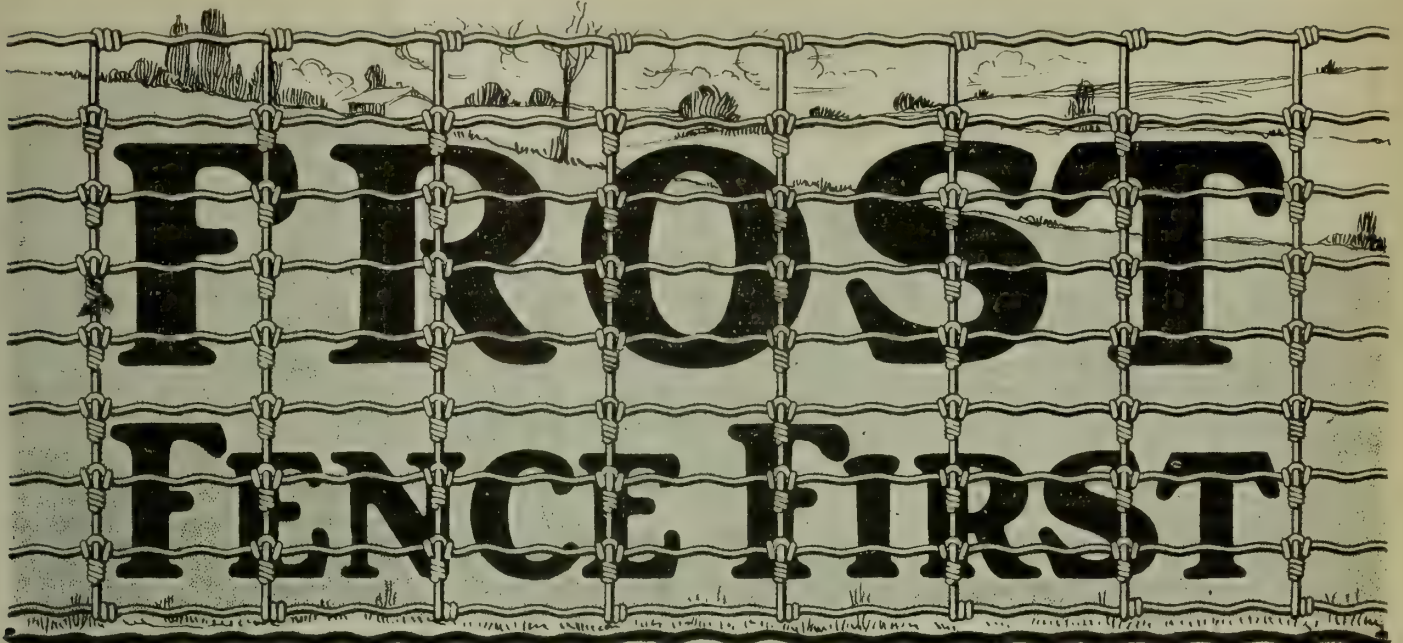
NOUS avons cette lampe; exactement celle que vous voulez. Notre lampe "VIVID", entièrement garantie, répond à tout ce qu'on peut désirer; c'est le dernier mot de l'efficacité. Donnez-nous une commande d'essai et laissez-nous vous le prouver.

Churton & Taylor

BUREAU PRINCIPAL

53 rue Yonge, TORONTO (Ont.)

TELEPHONE AD. 5487



La Clôture "FROST" vient en tête

Achetez la Clôture en Broche qui donne un bon Service

Il y a réellement eu trop de clôture bon marché distribuée dans tout le Canada, et le résultat s'en est traduit par des dépenses supplémentaires pour en effectuer le remplacement après quelques années.

La clôture Frost est toute faite au Canada et est faite de façon à fournir un long service, et par conséquent à donner satisfaction. A l'heure présente, alors que tous les prix sont élevés, il est plus important que jamais d'obtenir la valeur de votre argent. Procurez-vous la clôture qui vous donnera le meilleur service.

Ne laissez pas les bas prix sur des marchandises inférieures détourner votre bon jugement, car vous vivez dans le pays des merveilleuses opportunités et vous avez de nombreuses chances d'employer votre argent de façon plus profitable qu'en remplaçant vos clôtures chaque deux ou trois ans.

Prenez la Clôture "Frost"—Elle dure

Remarquez l'illustration de la BOUCLE FROST, ETROITEMENT SERREE. C'est le lien ou boucle employé à l'endroit où les fils se croisent latéralement. Cette boucle est de beaucoup supérieure à tout autre lien de clôture tressée, et se maintient de façon certaine sans tordre le fil latéral et sans glisser le long, ce qui aurait pour effet de l'affaiblir. Il n'y a qu'une légère ondulation dans le fil bouclé et l'apparence générale est aussi nette qu'il est possible de la désirer.

La Clôture Frost est faite au plus bas prix qu'il soit possible de l'établir et néanmoins est faite de la matière première la plus durable.

Quand vous faites affaires avec FROST

STEEL AND WIRE CO., LTD., vous traitez avec une maison qui a développé au plus haut degré l'idée du "Service au Client." Nous continuons à suivre cette politique en toutes circonstances et nous ne demandons que la chance d'une commande d'essai afin que vous puissiez éprouver notre produit et vous rendre compte de la différence qu'il y a entre une clôture en broche ordinaire et une CLOTURE FROST.

TOUS STYLES POUR TOUS BESOINS

Frost Steel and Wire Company

LIMITED

HAMILTON

CANADA

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTIONS

Dominion Button Works, Amson Furttsch, H. R. Ressler, A. B. Stein, filé le 28e jour de mai 1918.
 Wm. Finkelstein, contracteur général, Wm. Finkelstein, filé le 28e jour de mai 1918.
 Geo. Michaud Regd., A. Rafferty, séparée de biens de Go. Michaud, filé le 1er jour de juin 1918.
 Montreal Advertising Plate Co., J. Nelson McKin, filé le 29e jour de mai 1918.
 Pâtisserie Bruxelloise, Alfred de Neuville, filé le 30e jour de mai 1918.
 La Fayette, 407 Sainte-Catherine O., G. Bellemarre, P. L. Dubrûle, filé le 2e jour de juin 1918.
 Roma Bakery, B. Cereilli, filé le 5e jour de juin 1918.
 Fairmount Shoe Hospital, Ls. de Gonzague Therrien, séparé de biens de Y. Dupré, filé le 5e jour de juin 1918.
 Briscoe Body & Radiator Co., O. Daoust, filé le 5e jour de juin 1918.
 Montreal Waste Paper Co., S. Bloomberg, B. Denberg, filé le 6e jour de juin 1918.
 Spear's Café, Art. Vincent, filé le 6e jour de juin 1918.
 Tousignant Frères, beurriers, Ls. Bernardi Tousignant, Z. David Tousignant, filé le 5e jour de juin 1918.
 F. Gaulin Fils, Co., Beloeil, A. Daniel, séparé de biens de F. Gaulin, de Beloeil, Lorenzo Gaulin, filé le 6e jour de juin 1918. A. Daniel, liquidateur.

Adamson & Richards, marchands-tailleurs, A. S. Adamson, A. William Richards, filé le 6e jour de juin 1918.
 E. Pagé & H. Pagé Frère, Montréal, E. Pagé, H. Pagé, filé le 3e jour de juin 1918.
 United Waste Paper & Metal Co., Alice Grief, filé le 9e jour de juin 1918.
 Dust-O Mfg., Arthur Dupuis, filé le 7e jour de juin 1918.
 Milord & Frères, liqueurs, Jos. Milord, J. B. Milord, filé le 7e jour de juin 1918.
 Stanford's Ltd., P. L. Dupuis, liquidateur, filé le 7e jour de juin 1918.
 Paiement & Champeau, Courtiers en immeubles, Hector Paiement, Albert Emile Champeau, filé le 7e jour de juin 1918.
 Verdun Free Press Publishing Co., A. MacBride, J. Magill Brayshaw — Fowler, filé le 8e jour de juin 1918.

NOUVELLES FIRMES

Aroma Mfg., Montréal, B. Blier, séparé de biens de Wilf. Racine, depuis le 23e jour de mai 1918.
 J. A. R. Chevrier, Ferronnerie, J. A. R. Chevrier, séparé de biens de Virginie Boileau, depuis le 22e jour d'avril 1918.
 Roma Bakery, Montréal, E. Terzi, en communauté de biens, depuis le 5e jour de juin 1918.
 O. Jasmin, Regd., épiciers, Malvina Picard, séparée de biens de O. Jasmin, depuis le 4e jour de juin 1918.

Sino North American Co., Ltd., 83 Craig Ouest, incorporée par lettres patentes fédérales, le 18e jour d'octobre, H. S. Holt, président.
 Local 481 Ceriter, Charles Samuel Sarault, séparé de biens, depuis le 5e jour de juin 1918.
 Fraser & Co., Ship Chariller rover, S. Sargent, célibataire, depuis le 5e jour de juin 1918.
 L. Capponi Co., Ltd., Ls. Capponi, président, incorporée par lettres patentes provinciales, le 11e jour de mai 1918.
 Mongeau & Sansfaon, épiciers, 209 Marie-Anne Est, Ernest Mongeau, célibataire, Alph., Sansfaon, séparé de biens de Marie Yvonne Mongeau, depuis le 15e jour d'avril 1918.
 Steinberg & Steinberg, Vêtemnts, Sam Steinberg, Jacob G. Steinberg, tous deux célibataires, depuis le 7e jour de mai 1918.
 Grand Trunk Lunch, E. Vidalakis, marié à Laura Campeau, Geo. Callas, séparé de biens de Annie Callas, depuis le 13e jour de mai 1918.
 Roberts & Picks, constructeurs, O. Roberts, séparé de biens de M. Jones, W. E. Pick, séparé de biens de Eda Drake, Geo. Shepherd, séparé de biens de Marguerite Isabel Reid, depuis le 2e jour de mai 1918.
 Eastern Fruit & Poultry Co., E. Steinberg, séparé de biens de S. Epstein, Max. Gershonovitch, séparé de biens depuis le 4e jour de juin 1918.
 Dominion Button Works, Amson Furttsch, de New York, séparé de

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 37

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE - (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

CHANGEMENTS COMMERCIAUX (suite)

biens, H. Ressler, célibataire. A. B. Stein, célibataire, depuis le 22e jour de mai 1918.

Abdelmour Bouziane & Saad Importing Co., E. Abdelmour, séparé de biens de Alex. Saad, A. Bourrotros, femme séparée de biens de J. G. Bouziane, A. A. Shaheen, femme séparée de biens de Mitchel Bouziane, depuis le 1er jour d'avril 1918.

The Mascot Confectionery, Denis Caponis, Stefanos, Arhanitakis, Nick, Kapos, tous célibataires, depuis le 6e jour de juin 1918.

Cie Medico Dentaire Ltd., 164 Saint-Denis, Montréal, A. C. Casgrain, président; A. Dagenais, secrétaire; incorporée par lettres patentes provinciales, le 3e jour d'avril 1918.

United Waste Paper & Metal Co., coin des rues Bleury et Ontario, Max. Jacobson, en communauté de biens, depuis le 4e jour de juin 1918.

Canadian Art Institute, H. Knopp, séparé de biens de R. Schnaar, depuis le 5e jour de juin 1918.

A. W. Richards, A. W. Richards, célibataire, depuis le 4e jour de juin 1918.

Tousignant & Frère, beurriers, Ls. Bernadin Tousignant, séparé de biens, depuis le 5e jour de juin 1918.

J. Félix Gaulin & Cie, plombiers, Beloeil, Adélina Daniel, séparée de biens de Félix Gaulin, de Beloeil, depuis le 21e jour de mai 1918.

Canadian Sales Co., 55 Saint-François-Xavier, Nulton Hammer, séparé de biens, depuis le 28e jour de mai 1918.

The Montreal Waste Paper Co., Sa-

muel Bloomberg, comm., séparé de biens de Ida Finkelstein, depuis le 23e jour de mai 1918.

Canadian Auto Radiator Co. H. Chornomorsky, séparé de . Groulx, séparé depuis le 8e jour de juin 1918.

Century Mfg. Co., S. Ed. Manolson, séparé de biens de E. L. Gittleson, Jos. L. Lefkovitz, célibataire, depuis le 8e jour de juin 1918.

La Cie International Securities Corporation incorporée par lettres patentes provinciales le 23e jour de mai 1918, Gust. Denaud, président.

British Scrap Iron & Metal Co., Isidore Feldman, séparé de biens de G. Grampff, Wm. O'Brien, en communauté de biens de M. A. Stansbury, H. Freedman, célibataire, depuis le 7e jour de juin 1918.

Crystal Cut Glass Co., Robert A. R. Weir, séparé de Harry W. Lane, célibataire, Emely A. Goodman, séparée de biens de Frank Martin, depuis le 7e jour de juin 1918.

Papineau Shoe Shine Parlor, Mandalas & Franzous, David Mandalas, J. Franzous, tous deux célibataires, depuis le 23e jour de mai 1918.

Crane Ltd., Montréal, incorporée par lettres patentes fédérales, le 21e jour de février 1918, R. T. Crane, président.

Atlas White Wear Mfg. Co., alias Wihbe, séparée de biens de M. Hahib, depuis le 7e jour de juin 1918.

Tunnel Garage, B. R. Prevost, veuve de Chateauguay de Salaberry, depuis le 7e jour de juin 1918.

Dust-O Mfg., T. Thibeaudeau, séparé

de biens, depuis le 7e jour de mai 1918.

Verdun, The Press Co., Brayshaw Fowler, en communauté de biens, depuis le 7e jour de juin 1918.

Le Magasin de Choix Coteau Station, C. Tremblay, du Village Coteau Station, séparé de biens de A. Lanoix, depuis le 5e jour de juin 1918.

ABANDONS JUDICIAIRES

Par Henri Fortin, de Saint-Eleuthère, Bédard & Bélanger, gardiens provisoires.

Par Henri Lewis, Montréal, Chartrand & Turgeon, gardiens provisoires.

Par Alb. Brisson, Montréal, Paquet & Bonnier, gardiens provisoires.

Par Maison du Bon Goût. (Sigmond Siegal), Montréal, Paquet & Bonnier, gardiens provisoires.

Par Emile Duchesneau, Montréal, Geo. Painchaud, gardien provisoire.

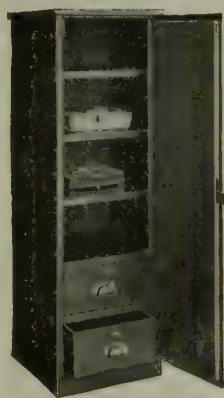
AVIS DE DIVIDENE

J. Lauzon, de Cartierville, un premier et dernier dividende payable le 22e jour de juin, par V. Lamarre, curateur.

O. Thouin, Montréal, G. Duclos, curateur.

A. E. Cousineau, Montréal, un deuxième et dernier dividende payable le 22e jour de juin par V. Lamarre, curateur.

Armoire de Ménage de Sûreté



Voici le tout dernier article de notre ligne bien connue Dennis-teel, et qui a remporté de suite un gros succès. Pour la maison ou pour les bureaux, les églises, là où une grande armoire n'est pas pratique, ce petit meuble est l'idéal. Construit en acier de première qualité, suivant le système de cloison double, avec de l'asbeste entre, ce qui le rend absolument incombustible. Il est aussi à l'épreuve du vol et est indestructible — c'est un placement perpétuel. Garni de deux profonds tiroirs, ainsi que d'étagères. Possède une combinaison

de serrure Yale. Fini en riche émail vert olive ou en chêne poli, ou fini acajou poli, c'est un bel article pour un prix modique.

Ecrivez-nous pour connaître nos conditions spéciales aux marchands.

NOUS FAISONS AUSSI

des Petites Armoires Garde-robes en acier, des Cabinets en acier, des Coffres en acier, des Planches d'étagères en acier (grandeurs étalon). Boîtes en acier à tous usages, etc.

**THE DENNIS WIRE AND IRON
WORKS CO. LIMITED**

LONDON
CANADA

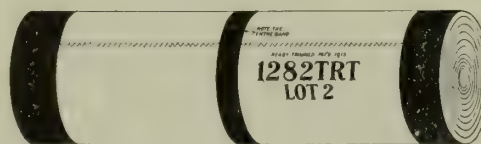
Papiers à Tapisser STAUNTON

Avant que vous placiez votre commande de Papiers à Tapisser pour la prochaine saison, nous vous demandons d'examiner notre ligne.

Vous y trouverez une série de dessins exquis qui se vendront rapidement et qui augmenteront certainement les affaires et les profits du marchand.

On y remarque aussi une ligne importante de Papiers de 21 pouces, en dessins originaux d'une grande beauté artistique.

**Avez-vous essayé les
Papiers "Tout Garnis et Prêts à Poser"
STAUNTON ?**



Ces papiers peuvent être posés instantanément sans le secours de ciseaux, de couteaux ou d'équerres. Ils sont faciles à poser et épargnent du temps et des difficultés dans le collage.

Attendez le voyageur de Stauntons avant de placer votre commande de Papier à Tapisser.

STAUNTONS LIMITED,
Manufacturiers de Papiers à Tapisser
TORONTO (Canada)

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

E. L. Sasseeville v. A. Murray, Saint-Henri, Mascouche, \$217.
 Emma Desnoyers et vir v. Alph. La-chapelle, Montréal, \$155.
 Ville de Verdun v. J. A. M. Clairoux, et M. Clairoux & Co., Montréal, \$1,-687.
 L. T. Shorey et al v. Wm. A. Low, Montréal, 1re classe.
 Couvrette & Sauriol, Ltd. v. Armand Lescour, Montréal, \$141.
 Ls. Tremblay v. E. J. Kenry, Montréal, \$128.
 J. Geo. Yon v. Edwin Rawson, Montréal, \$220.
 J. A. Ogilvy & Sons v. E. M. Matthews, Westmount, \$133.
 G. S. Case v. M. F. Hicks et H. Hicks & Co., Montréal, \$109.
 O. Robitaille v. A. Bouchard, Montréal, \$183.
 Westmount Realities v. P. Stephenson, Montréal, \$100.
 Oscar Lanthier v. Téléphose Clermont, Montréal, \$159.
 Enfants Mineurs de Théophile Ethier v. Raoul Aiberr Guenette, Montréal, \$2,-026.
 Ville de Verdun v. Mme Aristide Maille, Verdun, \$20.
 H. Beauregard v. General Chemical Produce & Explosive Co., Montreal, \$3,745.

Ida F. Brunette v. Emile François Gariépy, Montréal, 1re classe.
 Fidelity Ltd. v. Bernard Grandguillot, Montréal, \$177.
 C. A. Sharpe, Ltd v. Antime Valin et Geo. Bail, Montréal, \$301.
 B. Shulman v. Max Abrahamovitch et Abraham Marcovitch, Montréal, \$778.
 Librairie Beauchemin, Ltd v. Emile Halin, Trois-Rivières, \$236.
 Emilien Mayer v. J. E. Nichols & Co., Ltd., Saint-Jacques, \$155.
 Hercule Pagé v. René Brossard, Laprairie, \$178.
 Jos. Laurier v. Wm. Plouffe, Cartierville, Nap. Lagacé, Saint-Martin, Damase Lagacé et Plouffe, Lagacé et Cie, Saint-Martin, \$489.
 Cie Westmoreland Ltd. v. J. P. Grace, Montréal, \$513.
 W. H. Brown v. A. Guyon, Montréal, \$212.
 I. Laberge v. Avila Robert, Montréal, \$1987.
 J. M. G. Poirier v. F.-X. Dumontier, Montréal \$62.
 Gust. Boulanger v. Cie Equitable d'assurance Mutuelle contre le feu, Montréal, \$1,400.
 H. Hopmeyer v. A. Goldstein, Montréal, \$260.
 H. B. Mussen v. Kenneth P. Otis, Montréal, \$506.
 J. A. E. Dion v. Hyman Rosenfield, Montréal, \$26.
 G. G. Dérome v. J. L. Legault, Montréal, \$40.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Mme C. Kushner et vir v. Veuve J. J. Madore, \$18.
 J. Z. Gagnier v. J. Phaneuf, \$39.
 J. E. Charbonneau v. E. R. Dufresne, \$20.
 L. Dubois v. E. V. Authier, \$30.
 M. Briskin v. M. Silvinsky, \$51.
 M. L. H. & P. Co. v. W. Regan, \$16.
 B. Zarachof et al v. P. Brownstein, \$64 sa. ga.
 Industrial Press v. J. P. Blondin, \$13.
 J. Rhéaume v. J. Bastien, \$14.
 L. Bélanger v. Paul ou Léopold Brodeur, \$45.
 Can. Oil Co., Ltd. v. W. Elliott, \$52.
 J. Perrault v. E. Forest, \$20.
 A. Dagenais v. A. Ouimet, \$29.
 Z. A. Thibaudeau v. L. Jetté, \$12.
 E. Poulin v. J. E. Gauvin, \$21.
 J. Vigeant v. R. Hackett, \$5.
 V. Léveillé v. E. Thauvet, \$36.
 E. Tousignant v. E. Paul, \$23.
 W. B. Dubort v. C. A. Paquin, \$46.
 L. Martineau et al v. N. Miller, \$31.
 W. B. Dufort v. L. H. Laplante, \$59.
 C. Gignac v. E. Brûlé, Saint-Gabriel de Brandon, \$25.
 Int. Harvester Co. v. Veuve J. Blanchard, Mancook, \$50.
 Mlle A. M. Préfontaine v. C. Thibault, Mont Laurier, \$61.
 Beaudoin Ltée v. J. B. Robert, Verdun, \$39.
 Renfrew Machinery Co., Ltd. v. H. Goupil, Sainte-Germaine, \$30.

Treillage de Basse-Cour

DE LYSAGHT

Entièrement galvanisé et absolument durable.

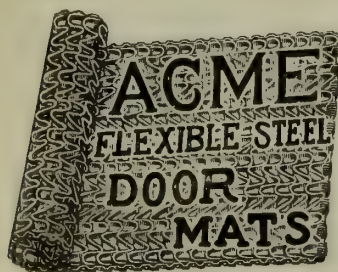
JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

Bristol—Newport—Montréal

A. C. LESLIE & CO., Limited

Gérants de la Succursale Canadienne



La SURFACE rigide jamais ne s'affaïssait dans

La Natte Acme en acier flexible

La bordure est bien protégée et le treillage ne peut se détacher. Ce tissu en acier ne retient pas l'eau qui serait ensuite transportée dans la maison. Il nettoie les chaussures alors qu'une natte en caoutchouc ou en jute ne fait que les rendre humides. Il ne laisse aucune prise aux germes de maladie ou à la vermine. Cette natte se roule comme un tapis, est facile à manier et peut se nettoyer complètement en un clin d'oeil.

La NATTE EN ACIER FLEXIBLE ACME, sauvegarde la santé. En outre c'est la plus économique à acheter, parce qu'elle ne s'use pas. Permettez-nous de vous la montrer.

J. E. BEAUCHAMP & CIE, Montréal

Représentants à Vancouver, Calgary, Winnipeg, London, Toronto, Ottawa, Québec, Halifax, St-Jean, N.B.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

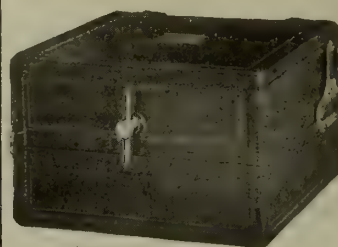
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
 "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulins à Papier, Joliette, Qué.



"McCASKEY" CLOSED

"McCASKEY"

Systèmes de Comptes
 POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province de Québec, J.-E. Bédard, Boite 12 Faubourg St-Jean, Québec—E.-E. Pécourt, 55½ rue King—Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited
 235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

LES TRIBUNAUX (Suite)

M. Moody & Sons v. A. Guerin, Metabetchouan, \$56.
 M. Moody & Sons v. J. N. Beaudry, Lake Mégantic, \$26.
 M. Moody & Sons v. J. Simard, Saint-Joseph d'Alma, \$40.
 Veuve N. Martineau v. W. A. Boulanger, \$35.
 R. Heinsley Ltd. v. H. de Lorimier, \$15.
 J. Allard v. E. Goulet, \$26.
 A. Legendre v. H. Chevalier, \$28.
 O. Hudson et al v. H. R. Richey, \$54.
 Mme F.-X. Larose v. D. McLaughlin, \$42.
 L. A. Léonard v. J. Monbleau, \$48.
 W. E. Earle v. F. F. Hardy, \$28.
 Dom. Properties Ltd. v. E. Brault, \$53.
 Mme A. Gagné v. J. B. Sanscartier, \$53.
 Dom. Mahogany & Veneer Co. et al v. Belles Galleries, \$13.
 Dixon Vulcanizing Co. & Auto Supply Co., v. C. Dorval, \$13.
 Toledo Scale Co. v. J. Schafzan, \$60.
 Allyn-Hall Realty Co. v. J. F. Durinn, \$38.
 E. Tousignant v. Z. Barrette, \$19.
 L. Peruze v. Jos. Marcotte, \$24.
 E. B. Rea v. Jas. Maddan, \$17.
 S. A. Cohen, v. A. L. Laurie, \$25.
 Bell Tel. Co. v. A. Bergeron, \$19.
 B. O. Adam v. D. H. Farmer, \$10.
 P. Gadbois v. N. St. Jean, \$11.
 J. Z. Gagner v. D. Tomasselle.
 J. Bonneau v. M. Ross, \$57.
 G. Reed & Co. v. C. Desjardins, \$57.
 Cohen Ltd v. M. Jean, \$34.
 Marineau & Labelle v. I. Lavut, et al, \$24.

E. Gougeon v. Z. Serré, \$71.
 Soeurs de la Providence v. A. Bergeron, \$17.
 O. Letourneau & Cie, Ltd v. J. D. Sicotte, \$13.
 Barlow Bruce & Co. v. E. Backshorn et al, \$76.
 J. A. Ogilvie & Sons v. L. A. Sloper, Toronto, \$55.
 W. Gray & Sons v. J. A. Dewar, Lost River, \$36.
 C. W. Lindsay Ltd v. A. Raymond, Ste-Anne de Bellevue, \$36.
 N. Swan v. Thos. Paish, Lachine, \$97.
 J. Lapiere v. Stanislas Lacaille, Ste-Angèle de Normier, \$22.
 Hy. Birks & Sons v. Mlle E. Cratier, Westmount, \$91.
 Hy. Birks & Sons v. D. R. Cartier, Westmount, \$59.

DISSOLUTION

Hôtel Sainte-Marie, Ltd.
 La Cie d'Imprimerie Moderne.
 England Lumber Co.
 Lanctôt, Ltd.

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU
 D'ENREGISTREMENT D'AR-
 THABASKA
 du 3 au 8 juin 1918

Vente—Ludger Poisson à Aurèle Garon, 17 et 18, Princeville et p. 18, 5e rang, Stanfold, \$700, \$100 acompte.
 Vente—Gédéon Beauchesne à J. R. W. Godin, p. 228, Saint-Norbert, \$550, \$10 acompte.

Vente à réméré Donat Beaulieu à Alfred Chainé, 1/2e. 322, Bulstrode, \$1,500.

Transport—H. H. Guay, Limitée à Mme M.-Lse. Débigaré, sur Romulus Guay, \$690.

Vente—Napoléon Perreault à Alphonse Perreault, p. n.e. 246, Tingwick, \$2,000, dues.

Testament—Joseph Doucet à Mme Sophie Chainé et al, aucun immeuble.

Vente—A. H. Daveluy à Mlle Emma Daveluy, 41-87 et p. 41-37, Bulstrode, \$200, payées.

Vente—Uldéric Mathieu à Alfred Leclair, p. 165, Bulstrode, \$2,000, \$700 acompte.

Vente—Mlle Maria Daveluy à Fabrique Sainte-Anne du Sault, 42-8, Bulstrode, \$600, payées.

Vente—Philias Chamberland à Henri Genest, p. 150, Bulstrode, \$2,800, \$500 acompte.

Vente—Adolphe Chainé à Ernest Gélinas, 41-114, Bulstrode, \$125, \$25 acompte.

Vente—Emile Lemay à Gédéon Poudrier, p.n.e. 159, Saint-Christophe, \$150, payées.

Transport—Willie Fortier à Edmond Schelling, sur Louis Poisson, \$580.

Vente—Olivier et Emmanuel Grenier à Mlle Emélie Brassard, 21, 2e rang, Blandford, \$2,500, \$1,000 acompte.

Vente—David Dugal à Société Coopérative des Fromagers de Québec, p. 15, Princeville, \$150, payées.

Vente—Narcisse Hémond à la même, p. 15, Princeville, \$410, payées.

LA CIE WISINTAINER ET FILS, INC.

devient de plus en plus populaire parmi les marchands-détaillants de ferronnerie au détail de la Province. C'est que depuis les nombreuses années qu'elle fait affaires avec les Canadiens-français, elle a toujours eu pour principe de les servir honnêtement et de leur fournir des articles de qualité à des prix avantageux.

Pour vos achats de

CADRES, MOULURES, MIROIRS, ETC.,

adressez-vous à

LA CIE WISINTAINER & FILS, Inc.

Magasins: 58-60 Boulevard Saint-Laurent

(près rue Craig), MONTREAL

Manufacture, 7 rue Clarke, Montréal.

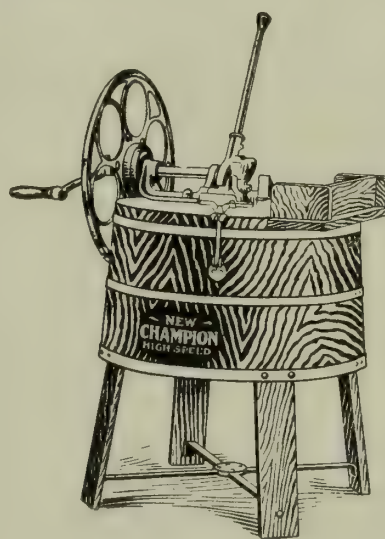


Le Kiddie-Kar
CHAMPION

Prix régulier \$18.00
 la douzaine.

Prix spécial pour
 populariser le
 CHAMPION \$15.00
 la première douzaine.

Se détaille à \$2.50



La Laveuse Rapide la
 plus Facile à Action-
 ner est la

Laveuse

“CHAMPION”

à Haute Vitesse de
MAXWELL

Elle peut être actionnée par un levier à main ou par une roue à manivelle, ajustée à l'arbre de couche horizontal. La cuve est faite de Cyprès Rouge,

bois qui dure toute la vie. Le système à extension pour fixer la tordeuse permet d'ouvrir presque entièrement le dessus. Etagère fournie en plus, si on le désire.

La laveuse “CHAMPION” a prouvé qu'elle se vendait bien. Demandez les prix et autres détails.

MAXWELLS LIMITED

ST. MARYS (Ontario)

Appel aux Patrons

VOUS DESIREZ, n'est-ce pas, obtenir le maximum d'efficacité de vos employés car vous réalisez que de l'effort de chacun d'eux dépend, dans une large mesure, le succès de votre commerce, de votre industrie, de vos affaires.

Avez-vous jamais songé à tous les avantages que vos employés pourraient retirer de la fréquentation, après les heures de travail, d'une institution comme le National?

Les grandes compagnies industrielles américaines n'ont pas été longues à réaliser tous les bienfaits de la culture physique chez leurs employés, et elles les encouragent à y participer par tous les moyens possibles.

L'une d'elles, la compagnie White & Co., de Cleveland, Ohio, entre autres, vient d'installer chez elle un gymnase superbe où tous ses employés doivent pratiquer des exercices de culture physique durant une heure tous les jours; cette heure d'exercice leur est payée tout comme une heure de travail. M. E.-W. Hulet, vice-président de la compagnie White, disait à ce sujet:

"Le Gymnase est l'institution la plus démocratique du monde; c'est l'endroit où se rencontrent sur un pied d'égalité, tous nos employés, où ils apprennent à se mieux connaître, à s'apprécier davantage. Ils sont tous vêtus de la même façon, font tous les mêmes mouvements et oublient, pour le moment, les tracasseries des affaires. Il développe chez eux un plus grand enthousiasme, un meilleur esprit de corps, et nous sommes d'avis que nous ne pourrions jamais nous en passer maintenant."

Bien peu d'entreprises industrielles, au Canada, pourraient se payer le luxe d'un tel établissement; mais, vous tous, patrons canadiens-français, vous pouvez et vous devez encourager financièrement et moralement l'entreprise féconde du "National" qui vient de doter Montréal d'un "Palais des Sports", grandiose, véritable temple de l'athlétisme.

Au "NATIONAL"

Vous pourrez, vous et vos employés, jouir de tous les avantages qu'offrent à leurs membres les grandes institutions du genre au monde.

Vous pouvez et vous devez appartenir, comme membre à vie, à cette belle institution canadienne-française et y enrôler, dans la mesure du possible, tous vos employés.

Le montant de leurs cotisations constituera pour vous une action méritoire et un bon placement, un placement qui vous rapportera des bénéfices inestimables en surcroît de travail, de production, d'efficacité et assurera à vos employés une grande source de contentement.

LA COTISATION DES MEMBRES A VIE

du "National" n'est que de \$100.00, payables par versements mensuels, et les avantages qui en découlent pour vous-même et pour la race canadienne-française sont inestimables.

"Le National" compte sur vous comme il compte sur tous les Canadiens-français qui ont à cœur le bien-être, la prospérité, la survivance de la race. Il lui faut votre concours pour donner à son oeuvre tout le développement qu'elle comporte. A vous donc de faciliter à vos employés l'enrôlement dans le "National" par tous les moyens en votre pouvoir, vous ne sauriez faire un meilleur placement.

Adressez aujourd'hui même, votre application comme membre à vie du "National" au

Bureau de Recrutement du "National",
Edifice Dandurand, Montréal, Qué.

Bureau de

Recrutement du

National, Edifice

Dandurand, Montréal,

P.Q.

Veuillez m'adresser votre
brochure illustrée "Le National".

NOM.

ADRESSE

DETACHEZ ET ADRESSEZ-NOUS CE COUPON

Brochure Illustrée Gratuite

Vous trouverez d'intéressantes informations sur "Le National" et son oeuvre dans une jolie brochure illustrée que vous obtiendrez gratis en remplissant et en adressant le coupon ci-contre au Bureau de Recrutement du National, Edifice Dandurand, Montréal.

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

AutomobilesAssurance
couvrant
contreL'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.**VIE, BRIS DE GLACES,**Accidents, Maladies, Vol,
Attelages,
Responsabilité de Patrons
et Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.**LA PREVOYANCE,**

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné, L. B. LeBlanc,
Directeur-Gérant. Assistant-Gérant.

Tel. Main 1626

ASSURANCES**Solide Progrès**Des méthodes d'affaires moder-
nes, soutenues par un record, in-
interrompu de traitements équi-
tables à l'égard de ses déten-
teurs de polices, ont acquis à la
Sun Life of Canada un progrès
prénoménal.Les assurances en force ont plus
que doublé dans les sept derniè-
res années et ont plus que triplé
dans les onze dernières années.Aujourd'hui, elles dépassent de
loin celles de toute compagnie
canadienne d'assurance-vie.**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL: MONTREAL**L'Assurance Mont-Royal**

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

E. Clément, jr., gérant général

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE

**POLICE D'INDEMNITÉ
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY**

Bureau principal, - TORONTO

**LA RICHESSE AU POINT DE VUE
PERSONNEL**Il est agréable de gagner de l'argent,
non seulement parce qu'il est utile
d'en avoir, mais encore et surtout par-
ce que l'effort d'acquisition met en jeu
des activités intenses, qui trouvent
plaisir à s'exercer. Chaque fois qu'el-
les touchent au but, elles donnent la
joie du succès. Le travail a porté ses
fruits; l'affaire a été bonne; la spécu-
lation a réussi: c'est un triomphe.Ce sont là des joies particulières que
ne connaissent pas ceux qui ont reçu
la fortune toute faite. La condition la
plus avantageuse pour tirer d'une for-
tune donnée le maximum de consente-
ment est d'y arriver assez vite, pour
ne rien perdre du bénéfice de la pos-
session, mais par degrés, pour goûter
tous ses accroissements. On s'étonne
parfois de voir des hommes, qui ont
déjà acquis une fortune largement suf-
fisante pour leurs besoins, travailler à
l'accroître.Qu'en veulent-ils faire, se demande-
t-on? Ils continuent à mener la vie la
plus simple. Alors, à quoi bon ce tra-
vail acharné qui les surmène? Ne fe-
raient-ils pas mieux de se retirer des
affaires, et de vivre de leurs rentes?
On ne voit dans leur obstination à
s'enrichir qu'un entraînement d'habi-
tude, analogue à celui du cycliste qui
après avoir pédalé pendant des heures
ne peut plus s'arrêter au but, et qu'il
faut descendre de machine; ou bien on
suppose en eux une cupidité stupide, le
désir brut d'augmenter indéfiniment
leur capital.C'est ne rien comprendre à leur men-
talité. Ils ne veulent pas se reposer,
parce que c'est de leur activité même
qu'ils jouissent. Ils continuent à se
donner le seul plaisir qu'ils connais-
sent. Ils poursuivent jusqu'à épuise-
ment ce jeu excitant qui les passionne.Si l'accroissement de leur fortune
s'arrêtait un instant, tout leur bonheur
tomberait. Il faut qu'elle grandisse
sans cesse pour qu'ils aient d'une ma-
nière constante la joie du gain. Il faut
même que l'augmentation devienne
plus rapide pour que leur bonheur ne
diminue pas sensiblement.**L'OPINION DE M. G. A. MARSAN,
C.R., SUR L'ASSURANCE**(Extrait d'une lettre de M. Marsan à un
ami)."Pour ma part, je dois dire que de-
puis les premiers jours qu'il m'a été
possible de gagner quelques piastres,
je me suis fait un devoir de m'assurer
et je ne comprends pas qu'un homme
d'affaires ou un père de famille soit
assez imprévoyant pour ne pas s'assu-
rer. Comme dit Eugène Reboul dans les
deux pamphlets que je vous adresse
sous enveloppe séparée, "qui s'assure
s'enrichit." La pensée des primes à
payer nous amène nécessairement à
économiser, et comme ce n'est par l'ar-
gent qu'on fait qu'on s'enrichit mais
bien l'argent qu'on épargne, tout ce qui
tend à l'économie est donc à encoura-
ger parmi les nôtres."**Bureau Principal**angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Prési-
dent et directeur gérant; Le-
wis Laing, Vice-Président et
Secrétaire; M. Chevalier; A.-
A.-G. Dent, John Emo, Sir
Alexandre Lacoste, Wm. Mol-
son Macpherson, J.-C. Rim-
mer, Sir Frédéric Williams-
Taylor, L.L.D., J.D. Simpson,
Sous-Secrét.

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé - \$4,000,000
 Réserve - - - \$4,800,000

Siège Social, Montréal

97 Succursales dans les principales villes
du Canada

Edward C. Pratt, gérant général

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
 Capital versé 2,000,000
 Réserves 2,100,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs
 "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos
 clients; nous invitons le public à se prévaloir des avan-
 tages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent
l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les rembour-
 sements, les encaissements, les crédits commerciaux en
 Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

**Nova Scotia Steel & Coal Co.,
LIMITED**

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à
 ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRI-
 ME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large,
 RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge,
 ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS
 DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terrebonne.--Mines de charbon.
 Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines,
 N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage
 à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

**La Banque d'Epargne de la Cité et du
District de Montréal**

Avis est par le présent donné qu'un dividende
 de deux dollars et quarante sous par action a été
 déclaré sur le capital appelé et versé de cette ban-
 que et sera payable à son bureau principal, à
 Montréal, le et après mardi, le deux juillet pro-
 chain, aux actionnaires enregistrés le quinze juin
 prochain à midi.

Par ordre du conseil de direction.

A. P. LESPERANCE,

Gérant.

Montréal, le 27 mai 1918.

14-21-6

**BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA**

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No. 58

AVIS est, par les présentes, donné qu'un di-
 vidende de UN ET TROIS QUARTS POUR
 CENT (1¾%) l'an sur le Capital Payé de cet-
 te Institution, a été déclaré pour le trimestre fi-
 nissant le 20 juin 1918 et sera payable au Bu-
 reau-Chef de la Banque à Montréal et à ses
 succursales le ou après le deuxième jour de juil-
 let 1918 aux actionnaires enregistrés dans les
 livres le 22 juin.

Par ordre du Bureau de Direction,

TANCREDE BIENVENU.

Vice-Président et Gérant-Général.

Montréal, 23 mai 1918.

4f.

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000
 Capital versé et fonds de réserve 7,700,000
 Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
 l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
 A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.
 Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bon
 ner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques
 F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada
 —42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ou-
 vre un compte à la Banque sur lequel est
 payé deux fois par année un intérêt au
 taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIR-
 CULAIRES et MANDATS pour les voyageurs,
 ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète
 des traites sur les pays étrangers, vend des chè-
 ques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHI-
 QUES sur les principales villes du monde; prend
 un soin spécial des encaissements qui lui sont
 confiés, et fait remise promptement au plus bas
 taux de change.

FINANCES

LA JOURNEE FINANCIERE

Montréal, le 12 juin 1918.

Entre les comptes rendus des journalistes et les communiqués des états-majors, il existe un fossé aussi profond que celui qui sépare l'hyperbole de la réalité. Pour n'y pas laisser tomber sa raison, il faut s'en tenir aux seuls faits et rejeter la littérature de gazettes qui les enveloppe.

Sil l'on s'en tient au communiqué de Foch, sec et froid comme l'observation du clinicien, on constate que la chance commence à tourner. Les Allemands ont certainement pris quelque chose; mais non pas le formidable coup de massue en plein front qui abattra la brute. Attendons la fin comme il est dit dans la fable, ou tout au moins encore un peu avant de crier victoire. Ne pas chanter trop tôt, ne pas aller plus vite que les violons, c'est un moyen sûr de ne pas déchanter par la suite.

Londres a recommencé ses envois d'or à New York par Ottawa. Vraisemblablement ils vont continuer, puisque l'Angleterre possède une réserve métallique secrètement accumulée de deux cents millions. C'est en perspective l'accroissement rapide et continu de l'encaisse-or déjà formidable des États-Unis, par suite de l'entente que l'Angleterre négociera désormais ses seuls emprunts et laissera au gouvernement de Washington, la responsabilité de garantir les autres.

Il est probable que lorsqu'il possèdera sur les nouveaux impôts de guerre les précisions attendues, le monde de Wall Street s'apercevra une fois de plus qu'il s'est effrayé d'un épouvantail qui apparaîtra peu redoutable, vu de près. A son habitude il en escompte le pire et une fois encore on assistera à ce phénomène qui déconcerte le débutant, d'assister à la hausse sous le

coup d'un événement défavorable. C'est qu'alors les gens de Bourse se préoccupent d'autre chose, ils se désintéressent du présent pour l'avenir, ils lâcheront la proie certaine pour son ombre insaisissable.

La puissance militaire des États-Unis grandit, leur capacité de production se développe, à la Noël l'une et l'autre auront dépassé toutes les prévisions. Au moment où l'Allemagne voudra finir la guerre, le géant d'Amérique, alors en pleine force, sera en mesure de commencer la sienne et même de la terminer. D'ici là, gardons-nous du fol espoir comme du découragement: sachons attendre l'heure du Destin.

Pour le moment, on croit discerner le facteur à grande puissance qui galvanisera le marché et renversera le courant qui entraîne lentement les valeurs à la dérive.

H. M. CONNOLLY & CO.

PRIX FIXES POUR LE COTON

On mande de Washington que comme première démarche pour la fixation du coton brut, le Bureau des industries de guerre vient de conclure un arrangement avec les manufacturiers pour stabiliser le prix du coton.

Les prix actuels resteraient fixés, sans changement, pour toutes les ventes réelles faites avant le 8 juin, pour livraison jusqu'au 1er janvier 1919. Mais pour toutes les ventes faites après le 8 juin, pour livraison après le 30 octobre, les prix seront sujets à révision par une conférence entre le bureau des industries et le comité qui représente les industries des cotonnades.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Lactitia Choquet, François Bugnon, 15 juin, 2 p.m., 736 Saint-Hubert, Beauchamp.

Alfred Richard, E. Pinsonneault, 15 juin, 10 a.m., 2542 Christophe-Columb, Pauzé.

Agnès Tucker, Richard James, 17 juin, 10 a.m., 443 Université, Lajeunesse.

Agnès Tucker, Richard James, 17 juin, 11 a.m., 83 Craig Ouest, chambre 904, Lajeunesse.

W. Drouin & Co., J. R. Provost, 17 juin, 10 a.m., 2888 Saint-Dominique, Bouchard.

J. Amplemant, S. Rochon, 17 juin, 2 p.m., 1235 Boulevard Guoin, Bouchard.

W. Drouin & Co., Mme J. Monette, 17 juin, 11 a.m., 1147 Saint-Hubert, Bouchard.

W. Drouin & Co., Mme D. Labrecque, 18 juin, 10 a.m., 369 Duluth, Bouchard.

G. Ortigny et al, A. Corbo, 18 juin, 11 a.m., 892B Saint-Valier, Bouchard.

Camille Tessier, Antonin Campeau, 19

juin 10 a.m., 2909 Saint-Dominique, Bouchard.

J. Flanz, Mme M. Bell, 17 juin, 10 a.m., 42 Sainte-Cécile, Brouillet.

Max. Greenberg, Fannie Bercovitch, 17 juin, 17 a.m., 1876 Esplanade, Brouillet.

L. Fineberg, E. J. Kenny, 17 juin, 10 a.m., 154 Querbes, Proulx.

Charles Lazaras, A. Greenfield, 17 juin, 2 p.m., 167 Mansfield, Laverdure.

P. G. Delorimier, Albert Besner, 17 juin, 10 a.m., 1197 Saint-Hilaire, Laverdure.

East End Garage, Walter Gage Realty Co., 17 juin, 10 a.m., 511 Sainte-Catherine, chambre 205, Lapierre.

C. W. Lindsay, Joannette Levis, 17 juin, 10 a.m., 511 Sainte-Catherine, chambre 205, Lapierre.

Smith Typewriter Co., of Can., Ltd., Chiendis Bienmote, 17 juin, 10 a.m., 291 Sainte-Catherine Est, Brouillet.

J. A. Bayard et al, Nicholas Maroway, 19 juin, 11 a.m., 329 Ontario Est, Trudeau.

A. Klepsstein & Co., Ltd., J. C. Gauthier, 19 juin, 10 a.m., 10 Lejeune, Brouillet.

Geo. Bouchard, Ed. Desmerles, 20 juin,

11 a.m., 859 Sainte-Catherine Est, Bouchard.

Geo. Bouchard, Arcade Théâtre, 20 juin, 10 a.m., 1376 Notre-Dame O., Bouchard.

The King, Jas. Boudreau, 21 juin, 10 a.m., 259 Richmond, Coutu.

Alf. Savard, H. Fortier, 24 juin, 10 a.m., 233 Saint-Christophe, Brossard.

J. Rosen et al, V. Thibault, 24 juin, 585 Saint-Paul Ouest, Brossard.

M. Filiatrault, Blanche Pratt, 20 juin, 10 a.m., 223 Prince-Arthur, Ouest, Breux.

A. Rafolovitch, M. M. Campbell, 18 juin, 10 a.m., 544 Gordon, Lauzon.

J. E. Lamer, Rod. Beaudry, 20 juin, 11 a.m., 21 Boulevard Guoin, Racette.

C. P. Bastien, G. de Carufel, 19 juin, 10 a.m., 1353 Notre-Dame Ouest, Dorion.

H. Leblanc, Chas. W. Webb, 21 juin, 10 a.m., 659 Bloomfield, Lalonde.

W. J. Corbett, Thomas Burns, 20 juin, 10 a.m., 517 Sainte-Catherine Ouest, Dockstader.

L. M. Caron, C. Lafrèche, 20 juin, 10 a.m., 760 Dorchester Est, Lalonde.

Elisée Boispoli, Arthur Gauthier, 21 juin, 10 a.m., 823 Dorchester Est, Coutu.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 15	Canadian Postum Ce-	Gillett, E. W. 10	McCaskey System 28
Anchor Cap 15	reals. 7	Gonthier & Midgley . . 34	Montbriand, L.-R. . . . 34
Association Athlétique	Church & Dwight 4		Montreal Biscuit 6
d'Amateurs Natio-	Churton & Taylor . . . 24		
nale 30	Cie d'Assurance Mu-	Handy Collection Asso-	Nova Scotia Steel Co. . 32
Assurance Mont-Royal . 31	tuelle du Commerce 31	ciation 34	
	City Ice 8		Paquet et Bonnier . . . 34
Baker & Co., (Walter) 8	Clark, Wm. 8	Imperial Tobacco . . . 11	P. Poulin & Cie 8
Banque d'Hochelaga . . 32	Cluett, Peabody 4	International Business	Pink, Ths. 26
Banque Nationale—Rap-	Connors Bros. 10	Machine . . couverture	
port. 16-17-18	Couillard, Auguste . . 34		
Banque Nationale . . . 32			
Banque Molson 32	Dennis Iron & Wire Co. 27	Jonas & Cie, H.	Ramsay Paint 22
Banque Provinciale . . 32	Dionne's Sausages . . . 8	...Couverture intérieure	Remington Arms 21
Banque d'Epargne . . . 32	Dom. Canners (Ltd.) . . 3		Rolland & Fils, J.-B. . 34
Beauchamp, J. E. & Cie 28			
Benoit et De Grosbois . 34	Eddy, E. B. & Co. . . . 9	Kaufman Rubber 15	Square Lake Inn 8
Brodeur, A. 8	Esinhart & Evans, Ltd. 31		Stauntons, Ltd. 27
Brodie & Harvie 8	Fairbanks, N. K. 5	La Prévoyance 31	Sun Life of Canada . . 31
Brunet, J., Ltée 8	Fontaine, Henri 34	Leslie & Co., A. C. . . 28	
	Fortier, Joseph 34	Liverpool-Manitoba . . 31	Tanglefoot 13
Calcarsen . . . couverture	Frost Steel & Wire Co. 25		Thompson, B. & S. H. 20
Canada Life Assurance		Mathieu, (Cie J.-L.) . . 8	Western Ass. Co. . . . 31
Co. 31	Gagnon & L'Heureux . 34	Maxwells Limited . . . 29	Wisintainer & Fils. . . 29
Canada Starch couverture	Garand, Terroux & Cie 34	McArthur 28	York Mercantile 23
Chaput & fils 5			

Vient de Paraître
**ALMANACH ROLLAND, AGRI-
 COLE, COMMERCIAL ET
 DES FAMILLES**
 — 52^e Année —
 Publié par la
**COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
 & FILS,**
MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devanciers, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Chapin; "Marraine et Filleul", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauvreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

GAGNON & L'HEUREUX
 COMPTABLES LICENCIÉS
 (CHARTERED ACCOUNTANTS)
 Chambres 315, 316, 317, Edifice
 Banque de Québec
 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Bell Main 4912.
 P.-A. GAGNON, C.A.
 J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
 Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
 Comptables et Auditeurs
 103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL
 Téléphone MAIN 2701- 9
 Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier
 Atelier de reliure, reliure, typogra-
 phie, relief et gaufrage, fabrication
 de livres de comptabilité. Formules
 de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME
 (Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
 230 rue S.-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
 48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
 IMPORTATEUR DE
 Ferronnerie et Quincailleurie, Verres
 à Vitres, Peinture, etc.
 Spécialité: Poêles de toutes sortes
 Nos 232 à 239 rue S.-Paul
 Ventes 12 et 14 S.-Amable MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES
 Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 26
 92 rue Notre-Dame-Est, Montréal
 Téléphone Main 2617

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-
 teurs, Prêts d'argent, Collection
 Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

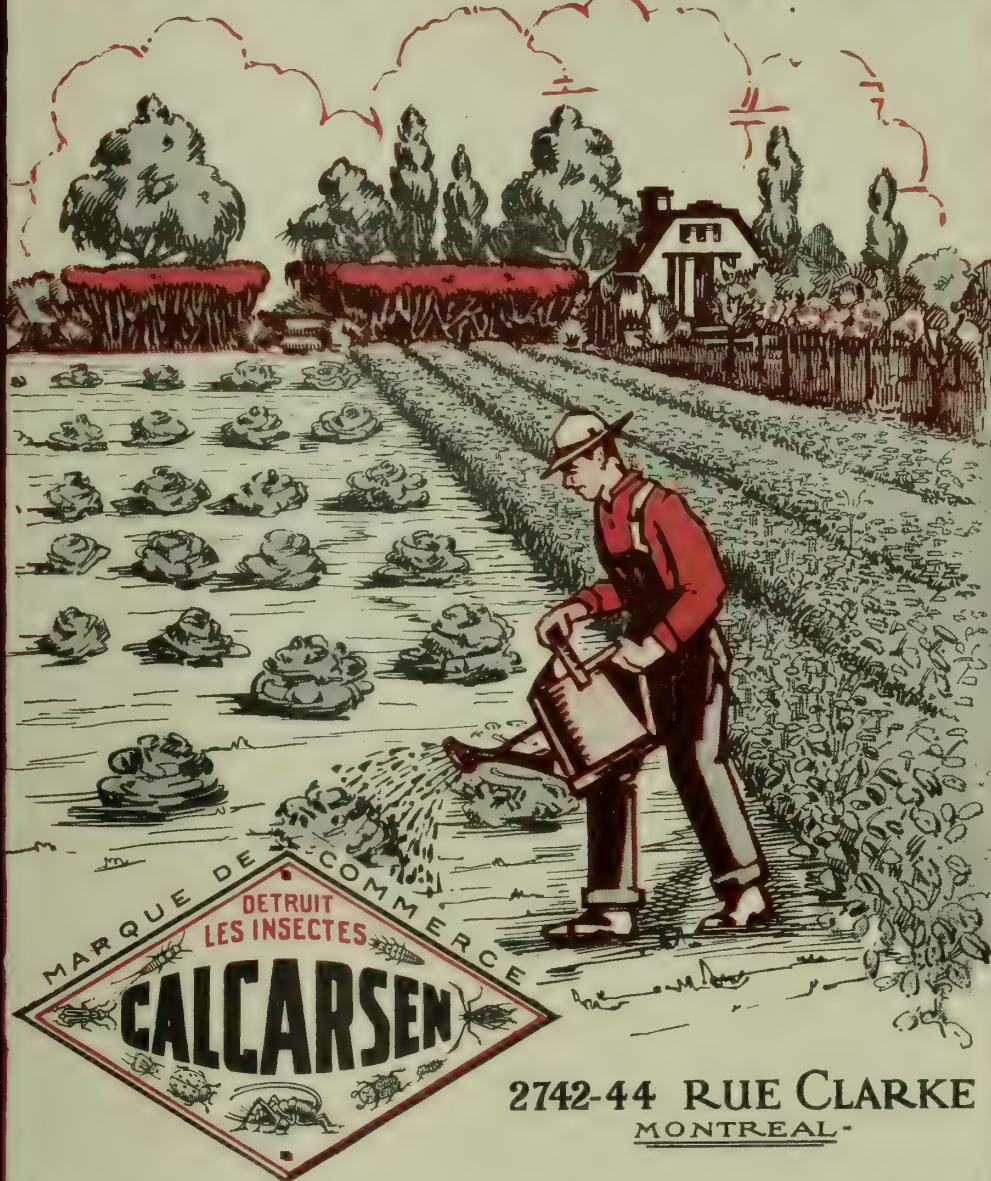
HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
 1517 Papineau 154 Marquette

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire
 QUEBEC
 L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
 Pla Américan. Taux, à partir de \$2.00

Protégez Vos JARDINS ET VERGERS



2742-44 RUE CLARKE
MONTREAL

Le "CALCARSEN" remplace le vert de Paris, mais coûte trois fois moins. C'est le plus efficace des destructeurs d'insectes connus. "CALCARSEN" est un fongicide et un insecticide à la fois.

Distributeurs pour la Province de Québec:

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,
LAPORTE, MARTIN, LIMITEE.
HUDON & ORSALI, LIMITEE.

MONTREAL.

NAZAIRE TURCOTTE & CIE.
QUEBEC PRESERVING CO.,
QUEBEC.

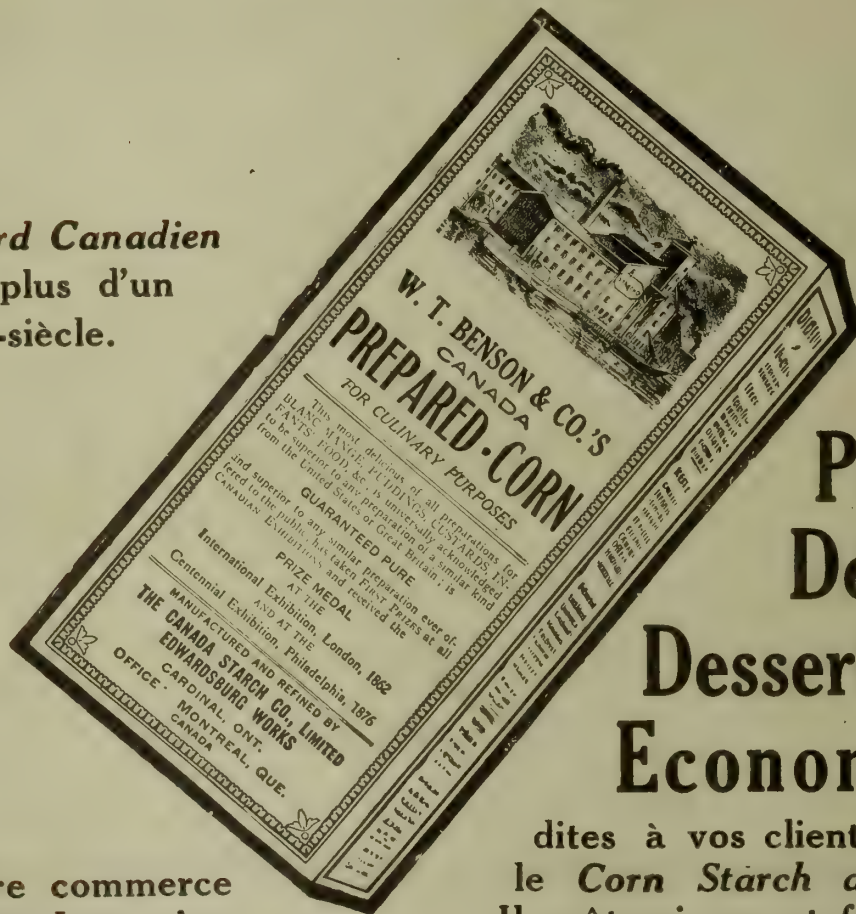
A. CARRIER & FILS,
LEVIS, P.Q.

Ou écrire directement à: "CALCARSEN" 2742-44 rue Clarke, Montréal. Tél. Rockland 3162

LE Corn Starch DE BENSON

(Fécule de Blé d'Inde)

Le Standard Canadien
depuis plus d'un
[demi-siècle.



Pour des
Délicieux
Desserts d'Eté
Economiques

Basez votre commerce
sur la qualité. Lorsqu'un
client vous demande du
Corn Starch, donnez-lui
toujours du *BENSON*.
Il procure des amis à
votre magasin.

dites à vos clients d'employer
le *Corn Starch de BENSON*.
Il coûte si peu et fait des plats
si délicieux qui font plaisir à tout
le monde.

The Canada Starch Co.,
Limited
MONTREAL



ondé en 1887

MONTREAL, vendredi 21 juin 1918

Vol. XXXI—No 25



LE LAIT EVAPORE DE **BORDEN**

MARQUE ST-CHARLES

**“Le Lait qui réduit
les frais de Cuisson”**

Il réduit les frais de cuisine—du fait que des mets appétissants et délicieux sont préparés à moins de frais, par l'emploi du Lait Evaporé de Borden.

Les épiciers s'attireront la clientèle de ceux qui font usage des produits laitiers en suggérant l'achat du “Lait Evaporé de Borden”—Un produit contenant du Gras de Beurre en quantité plus grande que celle exigée par les réglementations.

du Gouvernement pour le Lait Evaporé.

Le prix d'achat du Lait Evaporé de Borden est peut être plus élevé de quelques sous que le lait ordinaire en boîte, mais il est plus économique puisqu'il peut être dissout, suivant désir, avec une, deux ou trois parties d'eau pour produire un lait approprié aux besoins généraux.

Pour encourager les efforts de vente des marchands de tout le Canada, nous offrons

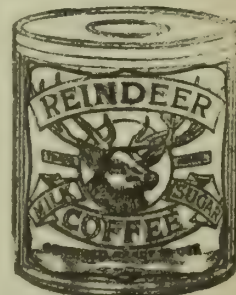
\$2,500.00 de Prix par Concours

Les détails de ce concours sont envoyés sur demande.

BORDEN MILK COMPANY., LTD.

“Leaders of Quality”

MONTREAL



Approvisionnez-vous maintenant

des articles de Jonas qui seront en grande demande pendant toute la belle saison et dont la vente vous donnera de beaux bénéfices. Parmi ces articles il faut mentionner les suivants:

LA SAUCE WORCESTERSHIRE PERFECTION DE JONAS



sans égale pour aiguiser l'appétit en relevant le goût des soupes, viandes, poissons, salades, etc.

LA POUDRE MESSINA

la meilleure qui existe pour faire la Limonade et dont la marque de fabrique depuis longtemps célèbre a été obtenue en 1874 par Rosenheim et Jonas. Le contenu d'une boîte peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau. Pas besoin de sucre.

Les Essences Culinaires de Jonas

dont il existe une très nombreuse variété et qui jouissent d'une grande faveur auprès de toutes les ménagères, en toute saison.

Le Vernis Militaire de Jonas

Ce vernis a fait ses preuves depuis longtemps et jouit d'une excellente réputation bien méritée. Il donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager.



HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL



"Le Sceau de la Qualité"

Un Article Nouveau

Beurre de Raisin

Fait de sucre granulé et de *raisins*. *Juste assez d'acidité pour faire un excellent succédané du beurre ordinaire.*

En boîtes en fer-blanc scellées hermétiquement, contenant chacune 10 onces, net.

Se conserve sous n'importe quel climat.

Un magnifique emballage pour expédition au-delà des mers.

Peut se vendre au consommateur à un prix très populaire.

L'approvisionnement en est limité.

Etiqueté de façon attrayante avec des Enveloppes Lynn Valley.

Ecrivez pour échantillons.

Dominion Canners Limited

Hamilton (Ont.)

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c. 40 cartons par boîte, la boîte . . .1.45

Caracas Tablets, cartons de 5c. 20 cartons par boîte, 1 boîte . . .0.75

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte . . .1.30

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.80

Paquets de 6 livres5.50

Superb, paquets de 3 livres2.70

Paquets de 6 livres5.30

Crescent, paquets de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres . . .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv. . .

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre . . .

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

Macaroni "Bertrand"Manquant

Vermicelle —

Sphaghetti —

Alphabets —

Nouilles —

Coquilles —

Petites Pâtes —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00

2 oz. Carrées — — 2.30

4 oz. — — — 4.00

8 oz. — — — 7.50

16 oz. — — — 14.60

2 oz. Rondes Quintessences 2.40

2½ oz. — — — 2.70

5 oz. — — — 4.80

2 oz. — — — 1.90

8 oz. — — — 8.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 5.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00

2 oz. Anchor Concentré 1.20

4 oz. — — — 2.15

8 oz. — — — 3.60

16 oz. — — — 7.20

2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

2 oz. Plates Solubles0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

1 oz. London0.65

2 oz. —0.95

Extraits à la livre, de . . \$1.25 à \$4.00

— au gallon, de8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.



REGISTERED TRADE-MARK

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a

CHURCH & DWIGHT

LIMITED

Manufacturiers

MONTREAL

Lorsqu'une cliente choisit un pot de confitures ou de pickles, une des premières choses qu'elle fait est de regarder la capsule et pourquoi n'en serait-il pas ainsi?

Vous êtes-vous jamais débattu avec la capsule vissée ordinaire? Vous avez plongé la capsule dans l'eau chaude, vous l'avez percée et contournée jusqu'à ce qu'enfin votre poing contracté l'ait ouverte, peut-être en brisant le pot et en en perdant tout le contenu.

Toutes les Capsules Anchor ont les instructions pour ouvrir inscrites dessus, et s'ôtent facilement sans outils et sans danger pour les mains ou l'énervement; et lorsque le pot est ouvert, votre clientèle sait que le contenu a été absolument protégé de la contamination depuis qu'il quitta l'usine du manufacturier.

Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt TORONTO (ONT.)

SPAGHETTI DE HEINZ

une des 57 variétés

UN CLIENT satisfait est celui qui demande le Spaghetti préparé de Heinz — et qui l'obtient. Notre publicité nationale a appris au consommateur à insister pour avoir notre produit, car aucun autre ne saurait être semblable. Le Spaghetti de Heinz, préparé dans nos propres cuisines, soigneusement tenues, est cuit avec habileté, avec du fromage riche et de la sauce aux tomates délicieuse. Il n'y a plus qu'à le réchauffer et le manger.

Voulez-vous faire de vos clients ordinaires un actif véritable? Si oui, mettez-vous en mesure de leur donner le Spaghetti de Heinz quand ils le demandent.

H. J. Heinz Company

Cuisines Canadiennes : Leamington (Canada)

Entrepôts: Montréal et Toronto

Fournisseurs du Gouvernement de Sa Majesté

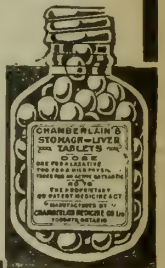
Tablettes Chamberlain

Lorsque des personnes connaissent un bon remède de famille, naturellement elles le demandent — et elles le veulent.

LES TABLETTES CHAMBERLAIN sont largement employées au Canada, et les pharmaciens qui en ont un approvisionnement courant récoltent le bénéfice des ventes.

Ecrivez-nous pour recevoir un ample approvisionnement d'Accessoires aidant à la vente, Cartes de Comptoir, Matériel pour étalages de vitrines, etc.

Chamberlain Medicine
Company, TORONTO (Ont.)



Intéressante à montrer
et intéressante à recommander

LA POUDRE A PATE EGG-O

Tout gâteau et tout biscuit fait avec la Poudre à Pâte Egg-O éclaire d'un sourire de satisfaction le visage de la ménagère la plus difficile.

Elle sait par expérience que l'Egg-O est la meilleure poudre à pâte qui se fasse — qu'elle est garantie donner de bons "résultats," qu'elle soit employée avec du lait doux, du lait sur, du lait de beurre ou de l'eau.

Et c'est pour cela que l'Egg-O est un produit dont les ventes se répètent continuellement. Quand elles l'ont essayé, les clientes en redemandent.

Mettez votre stock bien en évidence dans vos étalages.



Egg-O Baking Powder Co., Limited

HAMILTON, CANADA

Vernis à chaussures. La douz.
 Marque Froment, manquant.
 Marque Jonas, manquant.
 Vernis militaire à l'épreuve de l'eau.
 \$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.
 Petit 2 doz. à la caisse 15.00
 Small 2 — — 12.00
 Medium 2 — — 18.00
 Large 2 — — manquant
 No. 64 Jars 1 — — manquant
 No. 65 Jars 1 — — 30.00
 No. 66 Jars 1 — — 36.00
 No. 67 Jars 1 — — manquant
 No. 68 Jars 1 — — manquant
 No. 69 Jars 1 — — manquant
 Molasse Jugs 1 — — manquant
 Jarres, ¼ gal. 1 — — manquant
 Jarres, ½ gal. 1 — — manquant

Pts Perfect Seal, 1 doz. à \$33.00 par
 grosse.

Qrts. Perfect Seal, 1 doz. à \$45.00 par
 grosse.
 — — — ¼ livre, c-s 29

Poudre Limonade "Mesina" Jonas
 Petites boîtes, 3 douzaines par caisse
 à \$15.00 la grosse.

Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,
 à \$36.00 la grosse.

Sauce Worcestershire 15.00
 "Perfection" ¼ pt. à \$15.00 la grosse,
 3 douzaines par caisse.

W. CLARK, LIMITED,
 Montréal.

CANADIAN BOILED DINNER

1s. 2.45
 2s. 5.95
 Mince meat.—
 En seaux de 25 livres 0.21

En cuves, 50 livres 0.21
 Sous verre 3.45

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,
 — 56" 16 — 3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2 1.45
 Beurre de Peanut, 24 " — ¼ — 2 1.95
 Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1 2.45
 Boîtes carrées
 Seaux 24 livres 0.30
 Seaux 12 livres 0.31
 Seaux 5 livres 0.33

Clark's Fluid Beef Cordial, bou-
 teilles de 20 onces, 1 douzaine
 par caisse, la douzaine 10.00
 Clark Fluid Beef Cordial, bout.
 de 10 onces, 2 douz. par caisse,
 la douz. 5.00

Fèves au lard, sauce tomate,
 étiquette bleue, caisse de 66 li-
 vres, 4 douzaines à la caisse, la
 douzaine. 0.95
 do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's 1.25
 do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's 2.30
 do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz.,
 la douz. 3's 2.95
 do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz.,
 la douz. 3.35
 do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz.,
 la douz. 12.00
 do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz.,
 la douz. 20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv.,
 4 douz. à la caisse, la douz. 0.85
 do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la
 douz. 1.15
 do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la
 douz. 1.95
 do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz.,
 la douz. 2.50
 do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz.,
 la douz. 2.95
 do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz.,
 la douz. 10.00
 do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz.,
 la douz. 18.00
 Pork & Beans, Tomato, 1½ 1.90
 Pork & Beans, plain, 1½ 1.65
 Veau en gelée 0.00
 Hachis de Corned Beef 1.95
 Hachis de Corned Beef 3.70
 Hachis de Corned Beef 5.45
 Beefsteak et oignons 2.90
 Beefsteak et oignons 4.45
 Beefsteak et oignons 8.45
 Saucisse de Cambridge 4.45
 Saucisses de Cambridge 8.45
 Pieds de cochons sans os 2.90

Prix sujets à changements sans avis.
 Commandes prises par les agents su-
 jettes à acceptation de La Maison.
 (Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 li-
 vres, à la caisse \$15.50
 Grandeur Famille, 24 boîtes de
 16 onces, à la caisse. 6.30
 Grandeur Echantillon, 48 boîtes
 de 4 onces, à la caisse 4.50



Balais

Balais Balais

Les Meilleurs Balais à ache-
 ter sont faits par

The
Parker Broom Co.,
 OTTAWA

Fret payé par lots de 6 douzaines. Com-
 mandez-nous directement ou à votre
 marchand de gros. Nous garantissons
 satisfaction.



Les Chaussures de Sports "LIFE BUOY"

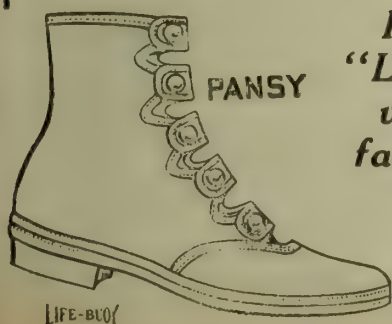
Tout semble indiquer que la demande pour ces sortes de chaussures sera plus considérable cette année que d'ordinaire, et vous ferez bien d'en faire provision d'avance.

Vos commandes adressées à l'un ou l'autre des deux Entrepôts-succursales spécifiés ci-dessous, vous seront expédiées par PREMIER TRAIN, dès réception de vos ordres.

The Kaufman Rubber Co.,
LIMITED

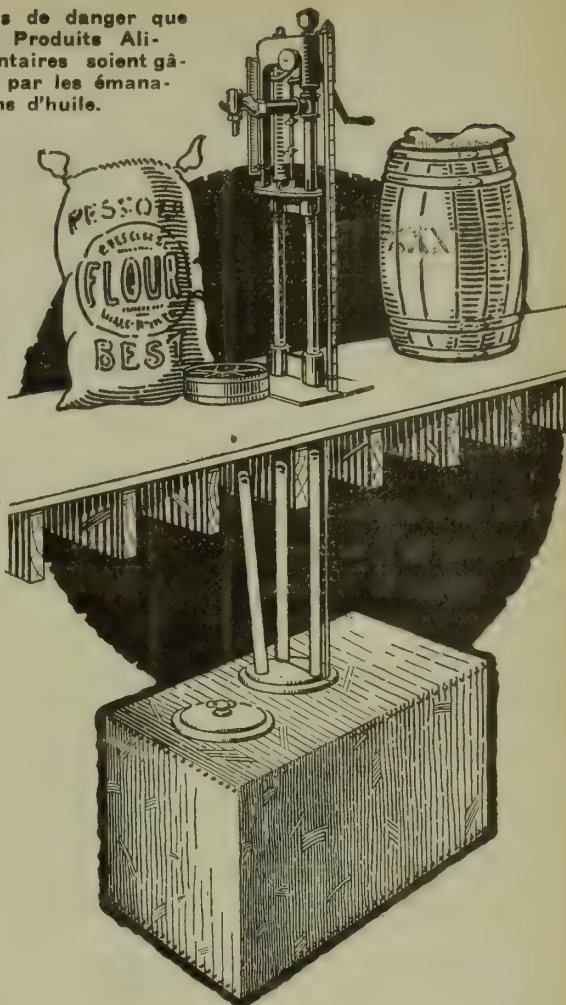
Montréal - - - 310 Rue Craig Ouest

Québec - - - 615 Rue St-Valier



*Faites des
"LIFE BUOY"
votre ligne
favorite d'été*

Plus de danger que les Produits Alimentaires soient gâtés par les émanations d'huile.



Système d'Emmagasinage de l'Huile **BOWSER** ESTABLISHED 1885

Les dommages sérieux qui arrivent fréquemment aux approvisionnements alimentaires par les émanations d'huile, sont dus à l'emmagasinage défectueux de l'huile. Les émanations, du fait de leur assimilation facile avec l'air, se répandent dans tout le magasin où tous les aliments capables d'absorption et de contamination sont rendus inutilisables.

Le BOWSER retient les émanations d'huile (qui sont d'ailleurs la force et le corps de l'huile), là où elles doivent être, c'est-à-dire dans l'huile même — et préviennent toutes autres pertes telles que renversement, égoutement, sur-mesure, etc.

Tout marchand vendant de l'huile devrait avoir un Bowser — c'est un épargneur d'argent et un producteur de profits.

Ecrivez à présent pour catalogue.

S. F. BOWSER & Co., Inc.
TORONTO (Ont.)

et 507 Bâtisse Coristine, Montréal (P.Q.)

BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS
PARTOUT

LES FEVES au LARD de CLARK

SONT TOUJOURS EN
TETE



La qualité des ingrédients

La perfection de la cuisson

La saveur délicieuse

EN FONT FACILEMENT

VOS MEILLEURS PRO-
DUITS DE VENTES

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléphone. Main 436

Le Cacao et le Chocolat de Baker



Registered
Trade-Mark

Procurent de
bons clients et
les conservent

Ce sont les produits
sur lesquels on peut
le plus compter, ven-
dus avec une garan-
tie réelle de pureté et
de qualité supérieu-
re; préparés en conformité avec
les lois des produits alimentai-
res purs de tous les Etats; ils
se vendent couramment et assu-
rent un rapide écoulement de
stock.

WALTER BAKER & CO. Limited

Montréal, (Canada)

Dorchester, (Mass.)

Fondée en 1780

Demandez toujours cette marque

Tél.
Lasalle 92

Demandez les

Saucisses

Etiquettes de

COTE & LAPOINTE

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE
Manufacturiers de

Saucisses

spéciales au
Porc Frais.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et
Porc, Saucisse au Riz et Porc, Sau-
cisse au Sauge, Saucissons de Bou-
logne et à l'Ail et jambon pressé.

Toujours les Meilleures.

Vendez-les et ayez des clients satisfaits

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SOUR	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Service régulier et glace pure

THE CITY ICE CO., LIMITED

Bureau principal:

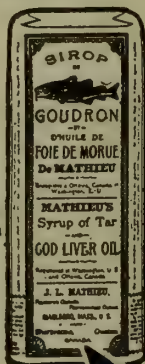
280 ST-JACQUES

Téléphone Main 8605
" " 8606
" " 8607

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons,—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nerveuses de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

Le marchand-détaillant devrait con-
sultier fréquemment les adresses des
hommes d'affaires et professionnels
qui mettent leur science et leurs ta-
lents à sa disposition et y faire appel
dès que sa situation devient difficile.
Un bon conseil est souvent d'une gran-
de utilité dans le commerce.



Seau d'utilité générale

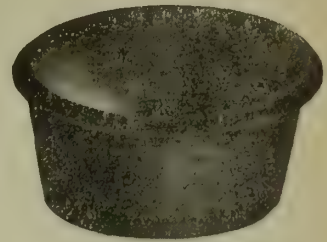
Ce que dit E. B. EDDY

Du fait de l'augmentation continue des prix de revient du zinc, du fer-blanc, du fer galvanisé, etc., employés dans la manufacture des articles de ménage, les *Articles en Fibre* ont vu leur faveur augmenter considérablement pour cuvettes, seaux, planches à laver et autres accessoires de maison, d'un usage courant.

Les ménagères canadiennes montrent leur préférence pour ces articles de fibre, en achetant un millier par jour.

Obtenez-vous votre part de ce commerce profitable?

Ecrivez-nous pour liste de prix illustré



Crachoirs 2 grandeurs

The E. B. EDDY Company, Limited, - Hull, Canada



LICENCE No

La loi vous oblige à étamper sur tous vos produits alimentaires, le No. de votre licence obtenue de la Commission Canadienne des vivres.

Nous pouvons vous fournir l'étampe en caoutchouc, comme dessin ci-dessus, avec le No. de votre licence, pour \$1.50.

ADRESSEZ-VOUS POUR CELA AU

"Prix Courant"

80 rue St. Denis. Montréal



CASCO 2³/₈ CLYDE 2¹/₈

FAUX-COLS ARROW

Donnant une élégante apparence demimilitaire. S'ajustant bien et possédant un ample espace pour le noeud de la cravate.

CLUETT, PEABODY & CO., INC. Fabricants, MONTREAL.

BORDEN MILK CO., LIMITED MONTREAL

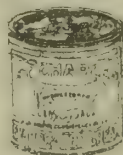
Liste des prix pour l'est de Fort William, (cette dernière ville comprise), dans les provinces d'Ontario, de Québec et Maritimes.



LAIT CONDENSE

La caisse

Marque Eagle, 48 boîtes	8.75
— Reindeer, 48 boîtes	8.46
— Silver Cow, 48 boîtes	7.90
— "Gold Seal" et "Purity", 48 boîtes	7.75
Marque Mayflower, 48 boîtes	7.75
— "Challenge", "Clover", 48 boîtes	7.25



Lait Evaporé	
Marques St-Charles, Jersey, Peerless,	
"Hotel", 24 boîtes	6.40
"Tall", 48 boîtes	6.50
"Family", 48 boîtes	5.50
"Small", 48 boîtes	2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24 boîtes	5.75
— — "Petite", 48 boîtes 6.00	
— Regal, 24 boîtes	5.40
Cacao Marque Reindeer — 24 grandes boîtes	5.75
— Marque Reindeer, petites boîtes	6.00

Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus sera marqué sur la facture.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE, Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre	0.58
— — — ½ livre, c-s 30	
livres, la livre	0.58
— — — ¼ livre, c-s 29½	
livres, la livre	0.60
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre	0.65
— — — ½ livre, c-s 30	
livres, la livre	0.65
— — — ¼ livre, c-s 29½	
livres, la livre	0.67

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre	0.58
— — — ½ livre, c-s 30	
livres, la livre	0.58

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . . 1.60



Poudre à Pâte
"Magic"

Ne contient pas
d'alun. La doz.

6 doz. de 2 oz.	\$0.80
4 doz. de 4 oz.	1.25
4 doz. de 6 oz.	1.70
4 doz. de 8 oz.	2.25
4 doz. de 12 oz.	2.75
2 doz. de 12 oz.	2.85
4 doz. de 1 lb.	3.50
2 doz. de 1 lb.	3.60
1 doz. de 2½ lbs.	8.60
½ doz. de 5 lbs.	15.65
2 doz. de 6 oz.	à la
1 doz. de 12 oz.	cse
1 doz. de 16 oz.	9.55

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur
les commandes de 5 caisses et plus de
la Poudre à Pâte "Magic".



2 doz ppts. ½ lb. Assortis, 25.50
4 doz. ppts. ¼ lb.

5 lbs. canistres carrées (½ douz. la lb.
dans la caisse) 1.09½

10 lbs. caisses en bois 1.04

25 lbs. seaux en bois 1.04

100 lbs. en barillets (baril ou plus) 1.01

LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse
4 doz. à la caisse 5.55
3 caisses 5.45
5 caisses ou plus 5.40

Soda "Magic" la caisse

No. 1 caisse 60 pa-
quets de 1 lb. . . 4.20
5 caisses 4.15
No. 5, caisse de 100
ppts. de 10 oz. . 4.55
5 caisses 4.45

Bicarbonate de Soude
supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres,
par caque 5.15
Barils de 400 livres, par baril . . 14.45

Crème de Tartre "Gillett"

¼ lb. ppts. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) . . 3.25
½ lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) . 6.35
½ lb. Caisses avec cou-
vercle vissé.
(4 doz. à la caisse) . 6.95
Par Caisse

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco
dans Qué-
et Ontario
La liv.

Seaux en bois, 25 livres 0.12½
Seaux en bois, 50 livres 0.12
Caisses en bois, 50 livres 0.11
Canistres 5 livres 0.15½
Canistres 10 livres 0.13½
Barils en fer, 100 livres 0.11½
Barils 400 livres 0.10½

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seule-
ment.
Empaqueté com-
me suit:

Caisses de 96
paquets de 5
cents \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre. \$3.45
— — 120 — de ½ livre. 3.65
— — 30 — de 1 livre. .

at 60 paquets mélangés, ½ livre. 3.65

PRODUITS B. F. BABBITTS

Nous cotons:

Poudre de savon 1776, caisse de
100 paquets \$4.00
Nettoyeur Babbitt, caisse de 100
paquets, \$4.00
Nettoyeur Babbitt, ½ caisse de 50
paquets \$2.00
Nettoyeur Babbitt, (Kosher), cal-
se de 50 paquets \$2.00
Lessive Pure Babbitt, caisse de 4
douzaines \$4.50
Port payé pour envois de 5 caisses ou
plus, ne dépassant pas un fret de 25
cents les 100 livres.



Fait en Canada

La douz.

Caisse assortie, contenant 4 douz.	1.15
Citron	2 — 1.15
Orange	2 — 1.15
Framboise	2 — 1.15
Fraise	2 — 1.15
Chocolat	2 — 1.15
Pêche	2 — 1.15
Cerise	2 — 1.15
Vanille	2 — 1.15

Poids, caisse de 4 douz., 15 liv., caisse
de 2 douz., 8 livres.

Tarif de fret, 2e classe.



Fait en Canada

La douz.

Caisse assortie, contenant 2 douz.	1.35
Chocolat,	— — 1.35
Vanille,	— — 1.35
Fraise,	— — 1.35
Citron,	— — 1.35
Sans essence	— — 1.35

Poids par caisse, 11½ livres. Tarif de
fret, 2e classe.

THE CANADA STARCH CO., LTD.

Manufacturier des Marques

Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse
de 40 livres) 0.09½
— White Gloss (caisse de 40 li-
vres, paquets de 1 livre . . . 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu,
(caisses de 48 liv.), boîtes en
carton de 3 livres 0.10½
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1
(caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200
livres) 0.10
Edwardsburg Silver Gloss, pa-
quets chromo de 1 liv., (20 li-
vres 0.11½
Empois Silver Gloss (48 liv.), en
bidons de 6 livres 0.13
— — (36 liv.)
boîtes à coulisses de 5 livres . 0.13
Kegs Silver Gloss, gros cristaux
(100 livres) 0.11
Benson's Enamel (eau froide) (40
liv.), la caisse 2.25
Celluloïd
Caisse contenant 45 boîtes en
carton, par caisse 4.50
Empois de cuisine.
W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . . 0.11½
Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres) 0.10½
Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., ¼ c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.

Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3
livres, 1 douz., en caisse . . 4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cal-
se 4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
— 10 liv., ¼ doz. en caisse . 4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres . . . 0.07
DemiBaril, environ 350 livres. . 0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
— — 3 gals., 38½ liv., cha-
que 3.25
— — 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily White.

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une
anse en fil de fer.)
Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois
jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'On-
tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.
Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.



LA CELEBRE
Marmelade aux Oranges

DE
SEVILLE, de

WAGSTAFFE

*La Confiture de Framboises Pures
de Wagstaffe*

Nous en avons des stocks importants. Commandez-en
à vos fournisseurs.

Fraises Pures de Wagstaffe

Nous en avons de bons stocks.

Fraises Ecrasées en Gelée de Wagstaffe

Stocks importants.

WAGSTAFFE, LIMITED
HAMILTON, CANADA

La meilleure d'après toutes les épreuves, et la ligne de marchandises préférée de toutes les bonnes ménagères.

The advertisement features four product tins from the E. W. Gillett Company Limited, arranged around a central illustration of the company's factory. The tins are:

- MAGIC BAKING POWDER**: A tall, cylindrical tin with a label that says "MAKES THE WHITEST, LIGHTEST" and "CONTAINS NO ALUM".
- GILLETTS CREAM TARTAR**: A smaller, cylindrical tin with a label that says "Full Weight", "Guaranteed to be CHEMICALLY PURE", and "E. W. GILLETT COMPANY LIMITED TORONTO, ONT. MONTREAL".
- GILLETTS LYE**: A cylindrical tin with a label featuring a lion and the text "MAKES THE WHITEST, LIGHTEST", "PERFUMED", "POWDERED", and "E. W. GILLETT COMPANY LIMITED WINNIPEG TORONTO ONT MONTREAL".
- ROYAL YEAST CAKES**: A cylindrical tin with a label that says "MAKES THE WHITEST, LIGHTEST", "QUICK", "PURE", and "E. W. GILLETT COMPANY LIMITED WINNIPEG TORONTO ONT MONTREAL".

 The central illustration shows a large, multi-story industrial building with many windows, identified as the "E. W. GILLETT COMPANY LIMITED" factory. The building is surrounded by a fence and some trees.

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



Tout aliment marin
portant l'étiquette de
la Marque Brunswick
est une ligne de qualité.



Il y a plusieurs raisons pour cette supériorité de la Marque Brunswick.

Le soin dans le choix du meilleur de la pêche de la saison, la préparation et la mise en conserve dans les conditions manufacturières les plus favorables - telles sont les causes principales de la qualité sans égale des Aliments Marins de la Marque Brunswick.

Si vous avez un bon stock de ces aliments marins délicieux et sains, vous êtes en parfaite condition pour obtenir votre part de la grosse demande de poisson.

Examinez la liste ci-dessous et voyez ce dont vous avez besoin.

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et
rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

MONTREAL.

ABONNEMENT {
Montréal et Banlieue... \$3.00
Canada... \$2.50
Etats-Unis... \$3.00
Union postale, frs... 20.00 } PAR AN.

Circulation fusionnée {
LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 21 juin 1918

Vol. XXXI—No 25

L'AUGMENTATION DES TAUX DE FRET AUX ETATS-UNIS

La récente augmentation des taux de fret d'environ 25 pour 100 sur toutes les voies américaines, entraînera une hausse sur les marchandises. Cette hausse ne sera pas sur le prix des marchandises livrées, mais seulement sur les dépenses de fret, et dans beaucoup de cas, elle ne constituera pas un gros item, tandis que dans d'autres, elle sera assez sérieuse. Prenons par exemple les oranges et citrons de Californie; le taux de fret sur ces marchandises sera d'environ \$1.00 la boîte, de sorte que le taux de fret augmenté sur ces marchandises, ajoutera 25 cents par boîte aux prix délivrés. Cela peut avoir ou non l'effet d'augmenter le coût de ces marchandises au détaillant. En premier lieu, ces marchandises étaient ordinairement vendues sur une base de livraison faite qui comprend naturellement les dépenses de fret. Il se peut, en conséquence, que les expéditeurs, tenant compte des prix élevés déjà existants de l'effet restrictif des prix augmentés, décident d'absorber au moins une partie de ces charges supplémentaires. S'ils ne le font pas, d'ailleurs, la charge tombe sur le détaillant. L'augmentation du coût, cependant, peut avoir pour effet de ralentir l'achat du détaillant qui en effet, aurait tendance à modérer les prix.

Il est probable que le détaillant doit se préparer à accepter une légère hausse dans ces marchandises et autres lignes. Une partie de cette augmentation peut être absorbée, mais une partie au moins demeurera, ce qui signifie que l'épicier aura à la payer, car il est impossible avec des oranges se vendant environ 70 et 75 cents la douzaine, d'ajouter une cent ou deux à la charge.

Le même argument s'applique à un autre important item de fruits secs commerciaux. Une autorité sur le sujet dit que le fret supplémentaire entraînera une augmentation du prix de revient de $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ cent la livre.

Sur d'autres lignes tenues par l'épicier, cette augmentation de trafic influera à un degré plus ou moins grand. En ce qui concerne le sucre, on ne pense pas que le changement ait quelque effet. De toutes façons, l'augmentation sera un élément si léger qu'il n'aura aucun effet sur les prix de distribution.

POUR FACILITER LE TRAVAIL DES BANQUES

Tous les domaines d'affaires ont changé par suite de la guerre et ce sont surtout les banques canadiennes qui l'ont éprouvé.

Nous avons déjà parlé des vides causés dans les rangs des hommes d'expérience par l'enrôlement dans les troupes expéditionnaires et l'on est d'opinion que si l'on démontrait au public que le fardeau a été rejeté sur les épaules de ceux qui sont restés, qu'une généreuse coopération serait donnée aux banques par l'accomplissement du volume de plus en plus grandissant des affaires.

Tous les banquiers sont unanimes à faire l'éloge du travail splendide que les femmes comptables accomplissent mais déclarent qu'il ne serait pas raisonnable d'attendre d'elles un travail aussi rapide ou fait avec la même perfection que par les hommes de plusieurs années d'expérience.

"En quoi le public peut-il aider, a-t-on demandé aux gérants?"

Ils ont répondu:

"Faites tout le travail le matin en autant que possible et aussi de bonne heure que possible."

"Essayez d'éviter l'encombrement aux heures de fermeture."

"Ne faites pas plus de chèques que ne le demande l'absolue nécessité."

"Au lieu de payer des petits comptes avec des chèques, retirez l'argent d'un seul montant et payez les comptes au comptant."

Les banques désirant rendre tous les services essentiels y compris ceux qui ont surgi de la guerre, ont décidé de faire des innovations dans le but d'une plus grande efficacité. Depuis le 1er juin, les heures de banque, cinq jours la semaine, sont de 9.30 à 2.30 heures et le samedi, de 9.30 heures à midi. Cette mesure donnera au personnel plus de temps pour accomplir le montant considérable d'ouvrage qui ne peut être achevé qu'après que les bureaux ont été fermés au public. Certains services spéciaux seront discontinués après le 1er juillet pour un certain laps de temps au moins. Cela comprendra la perception des paiements



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



de comptes de taxes, de gaz, d'électricité et d'administration publique. Toutes les banques croient qu'il n'y a qu'à exposer la situation pour être assurées de la coopération du public.

SITUATION ACTUELLE DU CHARBON AU PAYS

Un air de fausse sécurité est le pire danger qui menace une société. Les Etats-Unis et le Canada ont difficilement échappé à une disette de combustible de charbon, au cours de l'hiver 1917-18. Depuis l'entrée en guerre des Etats-Unis, le charbon disponible se fait plus rare; on éprouvera plus de difficulté à s'en procurer en 1918 que l'année dernière, au cours de laquelle le transport a été obstrué ou retardé de temps à autre, afin de laisser passer les convois de troupes et de matériels de guerre.

Nous éprouverons de pareilles difficultés l'hiver prochain, si nous retardons jusque-là pour nous approvisionner. On empile déjà d'immenses quantités aux terminus des chemins de fer américains. Les mines en subissent le contre-coup. La plupart sont privées d'entrepôts à charbon, et s'il n'y a pas de fourgons pour transporter leur production, elles seront obligées de suspendre leurs opérations. Un tel état de choses a pour résultat de désorganiser l'exploitation. L'échelle des gages est fixée suivant le tonnage sorti de la mine; toute réduction de quantité est donc suivie d'une diminution de gages pour les mineurs. On a dit que ces ouvriers, qui gagnaient autrefois de \$50 à \$60 par semaine, ne reçoivent plus que \$10 à \$12. Au cours de l'hiver dernier, plusieurs auraient été réduits à la misère, si les magasins d'effets des compagnies ne leur avaient avancé des provisions à crédit. Le manque continu de travail en force beaucoup à s'engager en d'autres industries, et il sera difficile de les faire revenir aux mines, même s'il y a amélioration dans le transport.

Il faut envisager carrément la situation. Une fausse confiance maintenant, accompagnée de tout son cortège d'indifférence et de paresse, aura pour effet de créer des difficultés pour l'hiver prochain. Le centre du Canada, de Montréal à l'ouest de l'Ontario, s'approvisionne de charbon aux Etats-Unis. Quiconque a besoin de charbon pour l'hiver prochain devrait se procurer le plus tôt possible la quantité autorisée par le Contrôleur du combustible, c'est-à-dire 70 pour cent de la consommation normale, et rentrer le reste du combustible en bois ou coke.

SUPERFICIE EN CULTURE DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

Le Bureau des Statistiques de Québec vient de donner une première estimation des superficies en culture dans la province de Québec. L'on constate que l'augmentation la plus considérable est celle du blé, dont l'accroissement en superficie, comparé à l'année dernière, est de 24 pour cent plus élevé. Au reste, voici les chiffres de cette première estimation comparés aux superficies de l'année dernière: celle-ci étant insérée, entre parenthèses, à la suite des chiffres de l'année courante. **Blé**, 344,000 acres, (277,400), **Avoine**, 1,597,000 acres (1,492,700). **Orge**, 169,000 acres (165,000). **Seigle**, 22,450 acres (22,000). **Pois**, 67,800 acres (66,457). **Grains mélangés**, 125,000 acres (122,819). **Foin**, 2,962,000 acres (2,961,983). **Luzerne**, 3,700 acres (3,818).

LA QUESTION DE LA LIVRAISON DES EMPLETTES

Le coût de la livraison des emplettes se monte approximativement à quarante pour cent des ventes totales, dont environ la moitié est livrée à domicile. Les ventes annuelles de \$35,000 d'effets, par exemple, coûteraient donc \$1,400 de livraison, dont les clients qui font livrer leurs achats à domicile paient \$700, bien qu'ils ne bénéficient pas du service de livraison.

Cependant les personnes qui emportent ce qu'elles achètent font plus, car si toutes les emplettes eussent été livrées, les frais de livraison seraient doublés et les acheteurs, recevant leurs effets à domicile, seraient tenus de payer huit pour cent du coût des marchandises pour ce service.

Voici comment fonctionne le service actuel de livraison des emplettes à domicile:

La personne qui emporte ses achats paie \$1.04 un article valant \$1.00, au prix coûtant. Celle qui se fait livrer ses emplettes à domicile reçoit des effets d'une valeur de \$1.00 majorés de huit cents, c'est-à-dire, \$1.08, sur paiement de \$1.04.

Le nombre de petits achats par une même personne est aussi une particularité des frais de livraison. Si la taxe de livraison, qui varie de six à 10 cents, était ajoutée à chaque article, le client protesterait. Le marchand évite la protestation et règle les frais de livraison, conformément à un certain pourcentage; il s'ensuit que le client qui groupe plusieurs achats, pour n'en faire qu'une seule livraison, fait retomber la charge sur celui qui est moins sensé.

En conséquence, une analyse du système actuel de livraison des effets à domicile nous montre que l'on surtaxe le client qui emporte ses emplettes, tandis que celui qui fait livrer ses effets échappe à cette surtaxe.

Le Canada manque en ce moment de bras pour la production; pourquoi ne se contenterait-on pas d'une seule livraison par jour, que l'on n'emporterait pas chez soi les achats d'un poids raisonnable, et n'établirait-on pas de livraisons coopératives dans la mesure du possible?

LES PEAUX ET LES CUIRS

Le gouvernement des Etats-Unis a prohibé l'importation de cuirs et de peaux. Celui du Canada a prohibé l'exportation des peaux. Ces diverses mesures ont jeté la confusion dans le commerce de cuirs et dans l'industrie de la tannerie au Canada.

Une délégation d'intéressés du Canada doit se rendre à Washington pour discuter avec le gouvernement américain la situation qui leur est faite et qui menace d'avoir des résultats graves pour les manufacturiers qui ont des contrats de guerre à exécuter.

COMMERCE DU ROYAUME-UNI

D'après le rapport du ministère du Commerce de Londres, les importations dans le Royaume-Uni pendant le mois de mai ont augmenté de £38,257,000 sur celles de mai 1917; principalement en coton brut, £4,000,000, en huiles, £3,000,000 et en denrées alimentaires, £25,000,000.

Les exportations ont augmenté de £529,000; les exportations de tissus de coton ont augmenté de £4,500,000; mais il y a eu diminution dans les autres marchandises.

FORTE DIMINUTION DE NOTRE COMMERCE

Le rapport mensuel du ministère des Douanes accuse une diminution de \$92,713,519 dans le total du commerce du Canada pour les deux premiers mois de la présente année fiscale.

Cette année le chiffre du commerce du pays pour les mois d'avril et de mai s'élève à \$323,096,216 contre \$415,809,726 en 1917. Pour le mois de mai seulement, la baisse se chiffre par \$89,711,622 sur le mois d'avril 1917. L'an dernier, la somme totale de notre commerce pour le mois de mai a été de \$261,489,691; elle s'est abaissée, cette année à \$171,778,069.

Les importations pour les deux premiers mois de la présente année fiscale s'élèvent à \$169,296,773, soit une diminution de \$26,733,266 sur l'an dernier alors qu'elles se chiffraient par \$196,030,039. Les produits importés assujétis aux droits se sont chiffrés par \$92,640,507. Les produits entrant en franchise se comptent par la somme de \$75,792,515. Des valeurs en monnaie et en lingot ont été importées pour la valeur de \$28,824,379. Cette baisse dans le commerce du Dominion pour les deux premiers mois est causée surtout par la grande diminution des exportations, spécialement des produits agricoles et des articles fabriqués. La somme des produits domestiques exportés cette année forme le total de \$150,163,691, tandis que pour les deux mois correspondants de l'an dernier elle formait le total de \$214,202,685, soit une diminution de \$64,038,984. C'est l'exportation des articles de fabrication domestique qui accuse la diminution la plus prononcée. Elle a tombé de \$93,809,271 en 1917 à \$57,647,284 cette année soit une chute de \$36,161,987. La valeur des produits agricoles exportés accuse aussi une diminution de \$28,065,247; de \$83,236,184 étant tombée à \$54,270,937. Le ministère des Douanes rejette la faute de cette baisse sur la crise des cales. La baisse des importations pourrait être imputable aux impositions sur l'importation de certains articles.

LAIT CONDENSE

La commission impériale des produits laitiers vient d'acheter 100,000 caisses de lait condensé, livrables en juin, au prix de \$6.45 par caisse de 48 boîtes de 14 onces chacune.

Ce prix est matériellement inférieur à celui que l'on payait jusqu'ici. Il y avait une accumulation de stock aux fabriques, qui ont ainsi été amenées à accenter un prix inférieur. La commande actuelle va considérablement réduire ce stock.

LAINAGES

On rapporte que la laine lavée de la tonte de 1918 est en demande à London, Ontario, au prix de 70 à 80c la livre.

A Cobourg, les acheteurs paient de 60 à 65c la livre pour la laine en suint, prise comme elle vient, sans inspection. Il y a cinq ans, avant la guerre, on payait cette laine de 7 à 10 cents la livre.

LES PNEUS

Un décret du conseil publié cette semaine à Ottawa défend l'exportation, sauf sur permission du ministre des Douanes, sur l'avis du Bureau du Commerce de guerre, des bandages pneumatiques pour automobiles, pour bicycles et autres, contenant du caoutchouc, pour toute destination hors du Canada.

CONSERVES DE FRUITS ET LEGUMES

On écrit d'Hamilton que les compagnies fabricant des conserves de fruits et légumes dans le district de Niagara se sont organisées pour une production considérablement augmentée, malgré la faillite de la récolte de pêches. Plusieurs fabriques fermées depuis deux ou trois ans sont réouvertes et l'on en construit plusieurs nouvelles. Les fabriques de machines pour l'outillage de ces fabriques ont peine à satisfaire les commerçants.

Les contrats pour tomates avec les cultivateurs se font entre 50c et 60c le minot, ce qui est presque le double d'il y a deux ans.

La principale difficulté que l'on rencontre c'est la rareté de la main-d'oeuvre. Cette difficulté est sérieuse et forcera peut-être quelques fabriques à fermer, si l'on n'y trouve un remède.

ILS ONT DU REMBOURSER

Des meuniers qui avaient surchargé leurs clients.

Certains meuniers qui avaient exigé un prix trop élevé pour le son et la moulée, ont été forcés par la Commission des Vivres, à rembourser les acheteurs. Jusqu'ici, le chiffre total de ces remboursements forme une somme de \$3,000. Dans le cas où la vente a été faite directement au fermier, ou dans le cas où la vente a été faite au marchand, le meunier qui a exagéré les prix du son et de la moulée, est forcé de rembourser, et dans le cas où il refuserait de se soumettre, sa licence serait annulée.

Les fermiers ou autres qui connaissent des marchands qui obligent les acheteurs de son et de moulée à acheter en même temps de la farine de blé, devront en prévenir la Commission des Vivres du Canada au plus tôt, et donner tous les renseignements possibles. Une enquête sera faite dans un tel cas, et si les renseignements sont fondés, le coupable perdra immédiatement sa licence.

CARBONATE D'AMMONIAC

La Commission des Vivres du Canada a fait des arrangements avec le Bureau du Commerce de Guerre des Etats-Unis par lesquels une quantité limitée de carbonate d'ammoniac a été consentie au commerce canadien. L'allocation sera faite par la Commission des Vivres du Canada et cette dernière émettra des permis d'importation. Ces permis devront être attachés aux demandes des Expéditeurs des Etats-Unis au Bureau du Commerce de guerre à Washington.



Tanglefoot



le destructeur de mouches nonvénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

**Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année**

L'INVENTAIRE AGRICOLE DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Cet inventaire des richesses agricoles de la province se poursuit actuellement, avec le concours des titulaires des écoles rurales. Le **Bureau des Statistiques** est débordé de lettres demandant des cartes agricoles supplémentaires. Partout, on accueille avec empressement ceux et celles qui sont chargés de ce travail. Des commissaires, des secrétaires, des syndics s'y intéressent efficacement. Quelques-uns vont jusqu'à demander personnellement les informations requises chez les cultivateurs. Tout annonce un résultat des plus satisfaisants.

LES RESTRICTIONS SUR L'IMPORTATION DES EXTRAITS AIDERONT LE MANUFACTURIER CANADIEN

Le récent ordre-en-conseil passé par le gouvernement du Dominion prohibant, entre autres choses, l'importation des essences, des poudres à gelée et à custard, des jus de citron et de fruits, sera profitable, semble-t-il, au manufacturier canadien. Déjà des manufacturiers ont pris leurs dispositions pour répondre à la grosse augmentation de ce commerce et maintenant que les approvisionnements de sucre sont plus conséquents, la capacité de production augmentera de jour en jour.

Il y a quelque hésitation sur l'interprétation de l'ordre-en-conseil en ce qui concerne le jus de citron, s'il s'agit du citron brut, ce commerce tombera à l'absorption des présents stocks. Le citron est en forte demande par le gouvernement anglais, pour la marine et l'on se demande s'il n'y aura pas exception pour le commerce domestique canadien.

On fait déjà rapport dans certains centres manufacturiers canadiens de l'augmentation des exportations d'essences, de poudres de custards, etc., les envois étant faits à la Grande-Bretagne, à Terre-Neuve et aux Indes Anglaises. Les Provinces Maritimes et la Colombie Anglaise qui étaient gros importateurs de ces lignes des Etats-Unis devront dorénavant, compter sur les manufacturiers canadiens pour leurs approvisionnements.

PAS D'EMBARGO SUR LE TAPIOCA

On a semblé être sous l'impression que le tapioca avait été placé sous embargo. En réponse à une enquête à ce sujet, la Commission des Vivres du Canada déclare qu'il n'y a pas d'embargo, ni projet d'embargo, en ce qui concerne l'importation du tapioca au Canada, pour le moment.

LE MAINTIEN DES PRIX

Un fait important à signaler dans le monde de l'épicerie, est l'action prise par le Département du Contrôle des Vivres des Etats-Unis en plaçant sous licence certains produits alimentaires et ensuite en protégeant le vendeur, en prohibant la vente de ces marchandises au-dessous du prix de revient. Il n'a pas été fait de réclamation en ce qui constitue un profit légitime, mais il est généralement admis que cela comprendra les frais de transport aussi bien que le coût des marchandises et un légitime pourcentage pour surplus.

LES EPICIERS DEVRONT, EN OUTRE DE LEURS LICENCE D'EPICERIE, SE PROCURER UNE AUTRE LICENCE SPECIALE POUR LA VENTE DE LA CREME A LA GLACE.

La Commission des Vivres du Canada a fait récemment une déclaration relative à la question qui se posait de savoir si oui ou non une licence d'épicerie donnait le privilège de vendre de la crème à la glace en cônes ou sous une autre forme.

D'après le nouveau règlement, tout marchand vendant de la crème à la glace est obligé d'avoir une licence pour ce faire. Cette licence doit être prise avant le 1er juillet et peut s'obtenir sur demande à la Division des Licences de la Commission des Vivres du Canada, à Ottawa, ou à toute succursale provinciale de l'Association des Marchands-Détaillants.

Le taux de cette licence est de \$2.00 pour chaque \$20,000 d'affaires, et ne constitue pas par conséquent un item très sérieux. La même réglementation ne s'applique pas aux gâteaux et à la pâtisserie, car l'usage a établi que ce commerce est une partie essentielle du commerce d'épicerie et il n'est pas de l'intention de la Commission des Vivres de désorganiser sans nécessité les coutumes établies.

Pour ce qui est de la crème à la glace, il y a à considérer la consommation du sucre et de la crème, et c'est pour cette raison qu'il a été jugé nécessaire d'y appliquer une licence.

N'OUBLIEZ PAS LE TIMBRE DE GUERRE

Il n'est pas sans importance de rappeler à l'attention du commerce la nécessité de veiller à ce que toute médecine patentée vendue, porte le timbre de guerre exigé par la Loi du Revenu de Guerre. C'est un point que les marchands ont tendance à oublier, et cet oubli constitue une infraction à la loi qui peut les rendre passibles de pénalités désagréables. Récemment, trois marchands de Loring, Ont., ont été traduits en cour et condamnés à \$50 d'amende et les frais, pour ce délit. Le défaut de placer ce timbre est souvent dû à l'expérience d'un commis, mais ce n'est pas là une excuse valable, car le marchand, en pareilles circonstances, est responsable des actes de ses commis.

AGENTS MANUFACTURIERS DE QUINCAILLERIE

Une nouvelle agence de manufacturiers, ayant ses bureaux principaux à Montréal, et ayant pour objet de vendre des spécialités de quincaillerie aux marchands aux prix de manufacture, vient de se former sous le double nom de Richardson et Bureau.

M. John Richardson, natif de Sheffield, Angleterre, fut associé pendant de longues années à une maison de coutellerie et de quincaillerie. M. Bureau fut pendant 15 ans voyageur chez Lewis Bros., et directeur de la Canada Hardware Co.

La firme Richardson et Bureau sera le représentant direct pour l'Est, d'importantes manufactures canadiennes, anglaises et américaines. Son adresse postale actuelle est: 627 rue Querbes, Montréal.

Règlements Concernant le Commerce du Charbon

Nous avons reçu de nombreux marchands de la campagne des demandes de renseignements en ce qui concerne les règlements s'appliquant au commerce du charbon, du fait que nombre d'entre eux s'occupent de ce commerce; aussi croyons-nous rendre service à bien des lecteurs, en commençant à publier aujourd'hui, l'exposé de ces réglementations:

REGLEMENTS CONCERNANT L'IMPORTATION, LA VENTE ET LA LIVRAISON DU CHARBON PROMULGUES PAR LE CONTROLEUR DU COMBUSTIBLE POUR LE CANADA.

Conformément à l'autorité qui lui est conférée par le paragraphe (3) de l'arrêté en conseil du 12 juillet 1917 (C.P. 1887) le soussigné établit par les présentes les règlements suivants régissant le prix du charbon, ainsi que son importation, distribution, vente et livraison.

Interprétation:

(1) Dans les présents règlements, en tout ce qui concerne une transaction particulière, à moins que le contexte n'exige une interprétation différente,--

- (a) "Exploitant" signifie une personne qui extrait et vend du charbon;
- (b) "Courtier" signifie une personne qui achète et vend le charbon ou négocie l'achat et la vente entre l'acheteur et le vendeur, mais qui ni dans l'un ou l'autre cas reçoit personnellement ou manutentionne le charbon;
- (c) "Marchand en gros" signifie une personne qui reçoit elle-même le charbon et le vend au consommateur.
- (d) "Détailleur" signifie une personne qui reçoit elle-même le charbon et le vend au consommateur.
- (e) "Marchand" signifie un marchand en gros ou un marchand en détail;
- (f) "Importateur" signifie une personne qui importe du charbon d'en dehors du Canada;
- (g) "Consommateur" signifie une personne qui fait usage du charbon pour des fins domestiques, industrielles ou autres.
- (h) "Administrateur du combustible" signifie une personne quelconque ou une commission nommée sous l'empire des dispositions du paragraphe 2 des présents règlements.
- (i) "Commissaire du combustible" signifie une personne quelconque ou une commission nommée sous l'empire des dispositions du paragraphe 4 des règlements.

ORGANISATION.

Provinciale:

- (2) Le gouvernement de chacune des provinces du Canada peut nommer un administrateur provincial de combustible ou une commission d'administrateurs pour telle province et peut créer toute organisation centrale qui peut être jugée nécessaire. Tous les frais encourus cette fin sont à charge de la province.
- (3) Les devoirs des administrateurs du combustible seront:
 - (a) De surveiller la distribution de tout le charbon ou autre combustible importé et mis en vente dans chaque telle province.
 - (b) De développer autant que possible l'offre et la demande du bois et d'autres substituts du charbon.

- (c) De promouvoir et administrer dans la province toute organisation autorisée par les présents règlements.
- (d) De recueillir et de compiler des statistiques concernant la production et la consommation du combustible de toutes sortes dans la province.
- (e) D'encourager dans la province le développement le plus actif possible des gisements de houille.
- (f) D'aider et conseiller le contrôleur du combustible dans l'exercice de ses devoirs et d'appliquer les règlements qu'il promulguera de temps à autre.

Municipale:

(4) Tout conseil municipal peut nommer un commissaire local du combustible ou une commission locale du combustible avec telle organisation qui sera jugée nécessaire. Tous frais encourus à cette fin sont à charge de la municipalité.

(5) Sur requête adressée à l'administrateur du combustible par les deux tiers des marchands de charbon dans une municipalité, portant plainte contre un commissaire du combustible, ledit administrateur fera faire une enquête immédiate au sujet de cette plainte, et si cause suffisante est démontrée, il pourra demander à la municipalité de congédier ce fonctionnaire.

(6) Les devoirs des commissaires du combustible sont:

- (a) De coordonner le travail des marchands de charbon dans la distribution et la livraison du charbon en tout temps où il y a rareté de combustible dans telle municipalité.
- (b) D'établir, lorsqu'il sera jugé nécessaire, un système de contrôle de la livraison en détail du charbon au moyen d'ordres donnés par le commissaire du combustible aux marchands de charbon dans la municipalité.
- (c) D'aider l'administrateur du combustible dans l'application des règlements que peut de temps à autre promulguer le contrôleur du combustible pour le Canada.

(A suivre au prochain numéro).

UNE INDUSTRIE BIEN NATIONALE

Telle est la compagnie de Pneus Roger, limitée, ayant son siège social à Montréal, dans l'immeuble "La Presse", et ses usines à Farnham, dans cette province.

La compagnie de Pneus Roger, limitée, est incorporée depuis 1916. Son capital-actions est de \$250,000 et se divise en 10,000 actions, valant au pair \$25.00 chacune.

Le but que se propose la compagnie de Pneus Roger, d'après la brochure que nous avons sous les yeux est "d'exploiter l'industrie du caoutchouc en général, de fabriquer et de vendre des pneus, chambres à air, jantes et roues de toutes sortes et déjà connus, pour automobiles, en particulier." Sa spécialité sera la fabrication des roues, chambres à air et pneus inventés et brevetés par M. W. R. Roger.

Nous souhaitons un franc succès à cette nouvelle industrie.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ DU GRAIN

Les cotations du marché local du grain s'établissent comme suit:

Avoine de l'ouest canadien,	
No. 2	0.97½
Avoine d'alimentation No.	
1	0.91½
Avoine d'alimentation No.	
2	0.88½
Orge d'alimentation du Ma-	
nitoba	1.24
le boisseau ex-magasin.	

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$10.95 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal: les lots pour boulangers se vendent à \$11.05.

La demande pour farine de blé d'hiver était calme et les prix fermes de \$11.40 à \$11.50 le baril, en sacs, ex-magasin. Il s'est fait de bonnes affaires en farine de blé d'Inde, à \$13.00, le baril, en sacs.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre.	0.32	0.33
Beurre supérieur de crèmerie	0.43½	0.44
Beurre fin de crèmerie	0.42½	0.43
Beurre supérieur de ferme	0.38	0.38½
Beurre fin de ferme	0.36½	0.37

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:

Fromage No. 1	0.23
Fromage No. 2	0.22½
Fromage No. 3	0.22

HALLES AUX BEURRE ET FROMAGE

A la vente aux enchères au Board of Trade, de la société Co-opérative, il y avait en vente 567 boîtes de beurre No 1 qui ont été vendues 43¼c. 560 boîtes de No 1A extra, vendues 43¼c et 179 boîtes de No 2 vendues 427¼c. Beurre pasteurisé, 600 boîtes vendues 437¼c.

Danville, Ont., 17. — Au marché au fromage, 39 fromageries ont mis en vente 3,616 meules, le tout a été vendu 221¼c.

Toronto, 19. — Les transactions en fromage, aux divers marchés de la province d'Ontario, ont été comme suit:

A Belleville, 1,800 meules de fromage blanc, vendues 221¼c la livre.

A Campbellford, 675 meules, en vente, se sont vendues 22¾c.

A Stirling, 855 meules vendues 22 5-16c.

A Kingston, 945 meules de fromage vendues 221¼c.

A Napanee 1,330 meules de fromage blanc: on en a offert 22¼c, pas de ventes.

A Picton, 1,733 meules en vente; 550 vendues à 22¼c, le reste invendu 40 boîtes de beurre en vente, 36 vendeurs à 37c.

ANIMAUX DE BOUCHERIE

Aux cours du C.P.R., mercredi, il y avait en vente, 300 bêtes à cornes; 250 moutons et agneaux; 550 pores et 1,100 veaux.

Marché en baisse généralement de 50c par 100 livres. On a coté les pores de \$19.00 à \$19.50 par 100 livres. Les moutons ont reculé de \$1.00 par 100 livres et ont fait de \$13.00 à \$14.50 suivant qualité. Les veaux ont été fermes: \$9.50 à \$15.00. Les veaux pour la boucherie se sont vendus entre \$11.00 et \$13.00; les vaches entre \$7.00 et \$12.50.

Les animaux pour les fabriques de conserve se sont vendus depuis \$7.00 jusqu'à \$12.00 par 100 livres.

LE MARCHÉ A PROVISION

Le porc en lots de choix s'est vendu de \$19.25 à \$19.50, et en lots pesants de \$18.75 à \$19 les 100 livres pesées hors chars. De bonnes affaires ont été faites en pores apprêtés fraîchement tués des abattoirs, dans le gros, de \$28.50 à \$29 les 100 livres.

JAMBONS ET BACONS

Nous cotons:	la livre
Jambons, 8 à 10 livres	0.38
Jambons 12 à 15 livres	0.34 0.35
Jambons pesants	0.32 0.33

Bacon pour breakfast ..	0.41	0.42
Bacon Windsor de choix ..	0.44	0.45
Bacon Windsor désos-		
sé	0.46	

SAINDOUX

Nous cotons:	la livre
Saindoux pur	0.32 0.33
En saux en bois de 20	
livres	
Saindoux pur en blocs	
de 1 livre	0.34
Saindoux composé,	0.27
en saux en bois de 20	
livres.	

PRODUITS D'ERABLE

Nous cotons:	
Sirop, 13 livres, gallon mesure	
Impériale, \$1.90 à \$2.00.	
Sirop, boîtes 5 gallons, le gallon,	
\$1.85.	
Boîtes 8½ livres, \$1.35 à \$1.45.	
Sucre en blocs, la livre, 0.21 à 0.22.	

LEGUMES

La rareté de certains légumes est imputable à la température. Par exemple, les asperges sont rares et les prix fermes à \$3.00 les douze bottes. Le chou nouveau est en main en plus grosses quantités, à \$5.00 le baril. Les fèves sont plus rares et plus fermes de \$3.50 à \$4.00 le panier de 25 livres. Le persil est en hausse à 50 cents. Les navets sont rares et les prix ont avancé de \$2.25 à \$3.00 selon qualité. Les pommes de terre nouvelles sont à \$7.50 le baril.

LES FRUITS

Les cerises de Californie sont cotées à 25c. Les ananas sont plus fermes et se vendent en crates, de \$6.00 à \$6.50.

Les nouvelles pêches importées se vendent à \$3.50, le contenu de 4 paniers. Les oranges sont encore fermes et l'approvisionnement en est réduit, mais de ce côté, la situation s'améliorera probablement bientôt.

LES FRUITS SECS

Il y a eu une hausse de 1c à 4½	
cents la livre sur les prunes cette	
semaine. Elles se vendent aux prix	
suivants:	
30-40	0.19

Californie 40-50s	0.18
Caisses 25 livres 50-60s	0.16½
60-70s	0.15½
70-80s	0.13
80-90s	0.11½
90-100s	0.11
Oregon 30-40s	0.15½
40-50s	0.15½
50-60s	0.12¾

MELASSES DE LA BARBADE

Prix pour l'île
de Montréal

Puncheons	0.97	1.00
Barils	1.00	1.03
Demi-Barils	1.02	1.05

Pour territoires en dehors, les
prix sont environ de 3c moindres.

LES SUCRES

Les prix sont comme suit:

Les 100 livres

Atlantic Sugar Company, extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Refinery, ex- tra granulé	8.80
St. Lawrence Sugar Refine- ry	8.80
Canada Sugar Refinery	8.65
Dominion Sugar Co., Ltd., crystal granulé	8.80

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend, No 2, à
\$15.50, No. 3, à \$13.50, et mélan-
gée de trèfle, de \$6.00 à \$9.00 la
tonne ex-voie.

LES POMMES DE TERRE

Peu d'affaires notées cette se-
maine pour les pommes de terre.

Des ventes de Montagnes Ver-
tes ont été faites à \$1.80; de rou-
ges, à \$1.65 et de McIntyres, à \$1.-
50 le sac de 90 livres, dans le
gros.

En lots de chars, on a coté les
prix suivants: Montagnes Vertes,
\$1.55 à \$1.50 le sac de 90 livres,
en vrac; Rouges, \$1.40 à \$1.45 y
compris sacs, et McIntyres, \$1.15
à \$1.20, ex-voie.

LES OEUFS

Nous cotons les prix de gros sui-
vants:

Oeufs frais	0.44	0.45
Oeufs stock de choix	0.42	
Oeufs stock No. 1	0.40	
Oeufs stock no 2	38c	

AMMONIAQUE — BALAIS

Parmi les changements de cette
semaine, notons l'ammoniaque en
forme de poudre. La caisse de 3

douzaines se vendant précédem-
ment à \$1.35 est à présent à \$1.70.
Les balais en bambou sont en haus-
se. Les quatre-cordes sont avancés
de \$7.25 la douzaine à \$9.00 et les
cinq-cordes, de \$8.50 à \$10.00 la
douzaine.

LE FROMAGE SPECIAL EN
HAUSSE — LES BRIQUES
DE BAIN EGALEMENT

Le fromage de nature spéciale
et vendu par 20 livres est en haus-
se. Le prix précédent était de 24c
à 24½c et est maintenant de 25c à
25½c la livre.

Les briques pour bain sont aussi
en hausse. Non enveloppées, elles
sont marquées à \$1.60 la douzaine
et enveloppées, à 65c.

Le style en poudre se vend à
\$1.25 la douzaine. Cette hausse
représente 5c la douzaine.

QUELQUES SOUPES EN BAIS-
SE — SAVON DE CASTIL-
LE EN HAUSSE

Le savon de Castille fait au Ca-
nada, en caisse de 40 barres et pe-
sant 14 onces à la barre, a avancé
de \$5.75 à \$6.00 la caisse.

Il y a eu une baisse de 10 cents
la douzaine dans les prix des sou-
pes Campbell qui sont cotées à
présent \$1.65 la douzaine.

NOUVEAUX PRIX DES ALLU-
METTES

Des changements ont été faits
dans quelques-unes des lignes ré-
gulières d'allumettes. Nous co-
tons:

	la caisse
Buffalo Silents	\$7.80
Silent Parlor, 500's	8.30
Silent Parlor, 200's	4.25
Pony	6.40
Home Matches, boîtes de 100	5.40
Golden Tips, Silents	8.05
Royal George Silents	7.05
Eddy's de sûreté	8.60

PRIX DE L'HUILE DE CASTOR

	la douz.
Bouteilles 1 once	\$0.95
Bouteilles de 2 onces	1.75
Bouteilles 3 onces	2.50
Bouteilles 4 onces	3.25
Bouteilles 6 onces	4.75
Bouteilles 10 onces	7.50
Bouteilles 16 onces	12.00

LOI LACOMBE

Déposants

Employeurs

Adélard Brousseau	C. P. R.
Jos. Saint-Jean	Robert Mitchell, Foundry
Wm. Chevalier	G. H. Leclair
Eug. L. du Plessis	Commission du Port
J. E. R. Lévesque	M. L. H. & P. Co.
Jos. Bouthillier	Harris Abattoirs
Ferdinand Dusserault	C. P. R.
J. B. Chastenais	G. T. R. Co.
Roméo Patry	J. P. Côté
Arthur Bousquet	Layton Bros.
Gédéas Sigouin	La Cie du Havre
J. A. Bourbonnais	Peck Rolling Mills
J. Lenoir	Le Gouvernement
Ovila Rochon	T. Prud'homme
Marcus Green	International Lands
Jos. Hogue	Mont. Tramways
Edmond Lalumière	Kennedy Mfg. Co
Roch Pominville	C. R. Corneil & Co.
Albert Tremblay	Philippe Tremblay
Noël Ducap	Ogilvie Flour Mills Co.
Wm. Chevalier	Jos. Leclair
Armand L. Desaulniers	Jas. Coristine & Co.
John Proulx	Dominion Car and Foundry Co.
Raoul Villeneuve	Fabrique Sainte-Madeleine
J. B. Nadeau	J. J. Briard
Gustave Gariépy	Trottier, Louis
Henri Campeau	Divers Patrons
Octave Pereault	Dufresne Locks
O. H. Hamelin	Dominion Bridge Co.
Victor Deschamps	Thos. Lawson
Nap. H. Grenier	Mont. Litho Co.
Wilf. Gauvreau	Gauvreau & Co.
G. H. Lewis	Dunlop Tire & Rubber
Elzéar Leclerc	Can. Sugar Refinery
Alfred Maréchal	Gaspard Leduc
Aimé Guérin	La Cité de Montréal
Louis Rondeau	M. R. Co.
Arthur Provost	Nat. Bridge Co., Ltd.
J. Plamondon	E. W. Phillips Elect. Works Ltd.
Jos. Durand	Omer Pontbriand
Stanislas Valiquette	La Cité de Mont.
Wilfrid Rémillard	Godbout, chez la
	Cité de Montréal
Télesphore Dicaire	Dom. Bridge Co.
Ernest Poirier	La Cité de Montréal
Arthur Bouchard	La Cie des Tramways de Montréal
François Mailloux	La Com. du Havre
Jos. Guilbault	Sherwin Williams
Désiré Berthiaume	Pacifique Can.
Avila Alarie	La Cité de Montréal
J. P. Smythe	??
Davie, V.	Collège Grand
J. D. Racette	Semi-Ready
Oscar Senécal	Cunard-ithompson
Albert Payan	Jenkin Brothers
Bénoni Guernon	Dépt. des Chemins
E. Moineau	Christie Brown
Arthur Bouchard	American Loc. Co.
Willie Emond	Lymburner Constr.
Adélard Paré	Lymburner Constr.
J. A. Lespérance	T. Choquette
Delphis Gougeon	Chas. Larin
W. T. Cregan	Great North West & Co.
Alfred Chartier	Mont. Tram. Co.
Wm. McDonald	La Cité de Mont.
Napoléon Chagnon	Cie des Tramways, Montréal
Maxime Champagne	O. Champagne
Léveillé, Narcisse	Ragen Weeding Mills
Alphonse Labelle	Hepburn, Longue-Pointe
J. Bte. Dalphond	La Cité de Mont.
Assid Nakel	Oriental Meat Market

EVEREADY DAYLO

Qui Enregistrera les Ventes?

CES annonces Eveready DAYLO vont faire sonner, vente après vente, la caisse enregistreuse, cet été, et nous savons qui en aura les profits.

Les profits iront au marchand qui met constamment en étalage dans ses vitrines la ligne Eveready; qui fait usage des accessoires d'étalage que nous lui envoyons—et qui concentre ses efforts de vendeur sur cette ligne de vente rapide.

Et chaque vente signifie le départ d'un commerce permanent et croissant pour des ventes de Batteries Tungsten Eveready et de Lampes Mazda Eveready.

Il y a un DAYLO pour toutes personnes et pour tous besoins de sortie ou de vacances — 76 styles

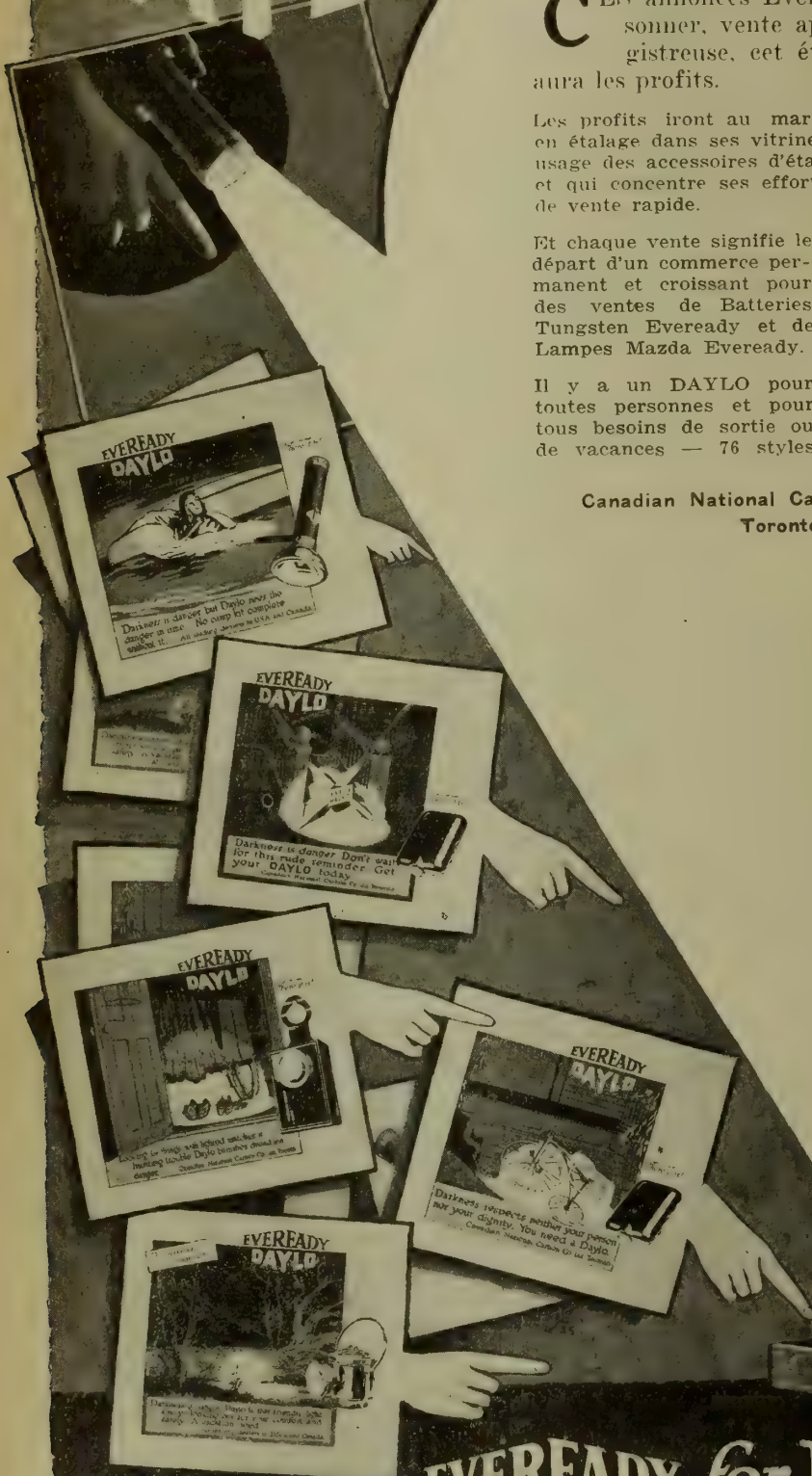
différents — Toujours prêts pour LEUR usage et pour VOS profits.

Un étalage de vitrine d'Eveready DAYLO, fait *aujourd'hui*, donnera beaucoup plus rapidement le signal des ventes. Essayez-en un.

Canadian National Carbon Company, Limited.
Toronto, Ontario.



EVEREADY for Profits



Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES POLIS A CHAUSSURES ET A FOURNEAUX

Les manufacturiers de pols à chaussures et à fourneaux annoncent une hausse de prix sur leurs marchandises. Cette hausse s'applique aux pâtes et aux liquides et représente environ 10 pour 100.

LES BALAYEUSES DE TAPIS

Les balayeuses de tapis ont haussé d'environ \$4.00 la douzaine. Les Universal, vernies sont à présent à \$34.00 la douzaine, et les plaquées nickel, à \$38.00 la douzaine, tandis que les Grand Rapids sont à \$36.00, vernies et les plaquées nickel à \$40.00 la douzaine.

LA CRAIE DE CHARPENTIER

Le prix de la craie de charpentier a été en hausse. Le prix précédemment de \$1.25 a été annulé et la craie blanche se vend à présent, à \$1.45 la grosse; la craie rouge, à \$1.80 et la bleue, à \$1.65.

ACCESSOIRE D'AUTO

Le prix des seringues hydromètres Breaknot a haussé de 94c à 98 chaque, en lots d'unité, de 88c à 91c, à la douzaine, et de 81c à 85c chaque en lots de 48.

Les pompes à simple cylindre Rose sont en hausse, de \$2.53 cha-

cune à \$2.83 et par lots de 6, de \$2.37 à \$2.65; sur cette ligne, il s'applique un escompte de 33 1-3 pour 100.

Les "shop grease guns" Rose, sont aussi en hausse, de \$2.52 chaque à \$2.77, ce prix étant à l'unité, par quantités de 6, les prix respectifs sont: ancien, \$2.39, nouveau, \$2.63.

Les courroies d'éventail pour autos Maxwell sont en hausse. Les styles 1916-17 sont cotés à présent 78c chaque, contre 57c précédemment, par lots de 48. Par lots de 12, le coût est de 85c chaque, contre le prix précédent de 62c et à l'unité, le prix est de 90c, contre 67 cents autrefois. Les racks portables montent de \$12.17 chaque à \$13.05. Un escompte spécial s'y applique.

Les "breast drills" de Samson montent de \$5.65 chaque, à \$6.20 par unité, et de \$5.37 à \$5.88 par lots de 6, avec escompte spécial.

Les réajusteurs de valve Ford sont en hausse considérable. En lots de 48, le prix est de 49c au lieu de 29c chaque, précédemment. Par douze, le coût est de 53c chaque, au lieu de 31½c et à l'unité, 57c, au lieu de 33½c. L'escompte qui s'y applique est de 33 1-3 pour 100.

Des hausses ont été enregistrées sur les spots lights Millenium. Par lots de 24, l'ancien prix était de \$4.85, et est maintenant de \$6.47. En lots de 6, il monte de \$5.27 chaque à \$7.04, et à l'unité, de \$5.63 à \$7.50.

Les "rear curtain lights" ont aussi une hausse. Les lots de 24 sont cotés à 60c chaque, soit une hausse de 17c et par 6, le prix monte de 47c à 66c.

Le prix au commerce est de 70c et était de 50c. L'escompte de 33 1-3 pour 100 s'y applique.

NOUVEAUX PRIX POUR LES EMAILS ET LES SHELL-LACS

Une hausse a été notée sur les shellacs. Elle s'applique à la ligne B.H. Anchor et les prix actuels sont comme suit:

Barils, le gallon, blanc pur, \$4.-65; cinq gallons, le gallon, \$4.80; gallon, \$4.90. L'orange pur, par quantités correspondantes est coté comme suit: \$4.25, \$4.40 et \$4.50; tandis que l'orange No 1 est à \$3.-95, \$4.05 et \$4.15. L'email B.H. fait en noir et 8 nuances est aussi en hausse. Les quarts sont à \$1.-25 chaque, net; les chopines, 65c et ½ chopines, à 35c.

LA RESINE EN HAUSSE — LA COLLE EN BAISSE. — LES OUTILS DE BU-CHERON EN HAUSSE

Une hausse a marqué les prix de la résine. Les barils pleins précédemment cotés à \$4.25 sont à présent à \$4.40 et les plus petits lots se vendent à \$5.50 les 100 livres.

Les prix de la colle sont révisés: ils montrent une baisse de 3c la livre; la blanche No 2 se vend à

**Nous sommes les Principaux
Distributeurs de**

**EVEREADY
DAYLO**

et faisons des Livraisons Immédiates de notre stock complet.

Adressez-nous votre commande ou écrivez-nous pour nous demander notre catalogue

Nous avons acquis notre réputation enviable par notre service efficace..

SPIELMAN AGENCIES, Reg'd,

BATISSE READ, 45 Rue St. Alexandre,

MONTREAL

TOLE GALVANISEE
"QUEEN'S HEAD"
"FLEUR DE LIS"
"REDCLIFFE"

Toujours en demande

JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

Bristol—Newport—Montréal

A. C. LESLIE & CO. Limited

Gérants de la Succursale Canadienne

présent à 33c, la G.S.S., à 26½c; la Gold Medal à 33c et brisée, à 24c la livre. Les outils de bûcherons sont en hausse, les prix étant avancés de 5 pour cent.

L'HUILE DE LIN EN BAISSÉ

Le marché de l'huile de lin a marqué une faiblesse qui s'est traduite par une baisse nouvelle, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin: Le gallon Impérial
Brute Bouillie
1 à 4 barils:—
\$1.79-\$1.86 \$1.81½-1.88½

LA FICELLE

La ficelle de jute est en hausse de 3 cents la livre, le prix en cones étant de 50c la livre.

BRULEURS, BALANCES ET CRATES A OEUFS

Les brûleurs de lampes et lanternes sont en hausse de 25 pour 100.

Les brûleurs à lampes B sont cotés à présent à \$1.90 la douzaine; pour lanternes No. 1, à \$1.25, et pour No. 2, à \$2.05.

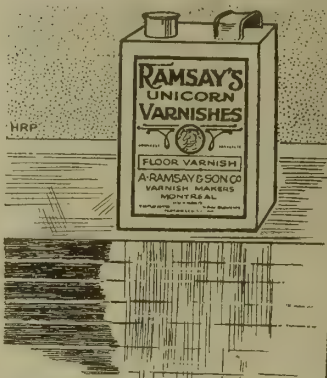
Les prix des balances sont en révision et seront publiés prochainement.

Les crates Humpty Dumpty pour oeufs montrent une avance de \$4.20 à \$4.50 la douzaine.

TEREBENTHINE

L'importation de la térébenthine des Etats du Sud, est grandement gênée en ce moment, par la campagne des sous-marins; et comme le marché local en manque, les prix sont très fermes. On parle de 80 à 90c le gallon, et l'on irait jusqu'à \$1.00 si l'on pouvait acheter un fort lot.

UNE SURFACE DE DUREE



—un Vernis qui résistera à l'usure. Le Beau Vernis à Plancher de Ramsay assure un fini parfait, durable, dans les conditions les plus défavorables. Le frottement des meubles et la marque des talons témoignent journellement de sa résistance à l'usure.

Le fait que le Vernis de Ramsay résiste à cette dure épreuve démontre sa valeur intrinsèque au point de vue de la protection de vos planchers.

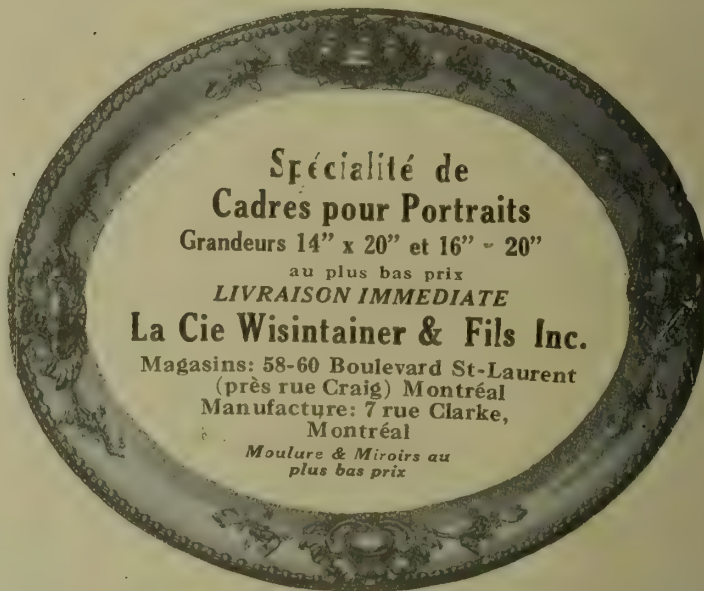
Demandez-le à n'importe quel marchand de Peintures Ramsay ou écrivez-nous et demandez notre littérature explicative

Le Vernis Parfait pour le Vernissage Parfait

RAMSAY'S VARNISHES

A. RAMSAY & SON COMPANY
FABRICANTS DE VERNIS ET PEINTURES DE QUALITE, DEPUIS 1842
Toronto MONTREAL Vancouver

"L'annonce ci-dessus est une reproduction exacte d'une des annonces de la fameuse ligne des Peintures Ramsay, apparaissant dans vos journaux locaux quotidiens et hebdomadaires. Si vous n'êtes pas encore agent de Ramsay, écrivez-nous pour proposition attrayante de ventes. Il y a du profit à faire, dans la peinture."



Spécialité de
Cadres pour Portraits
Grandeurs 14" x 20" et 16" x 20"
au plus bas prix
LIVRAISON IMMEDIATE
La Cie Wisintainer & Fils Inc.
Magasins: 58-60 Boulevard St-Laurent
(près rue Craig) Montréal
Manufacture: 7 rue Clarke,
Montréal
Moulure & Miroirs au
plus bas prix

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H BARNETT COMPANY,

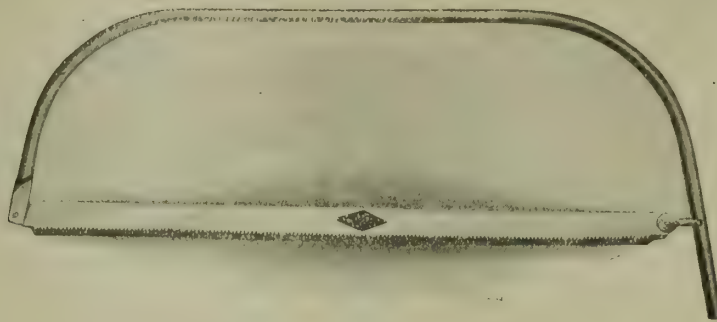
Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

Armatures Tubulaires pour

BLACK

LAMES



DIAMOND

NOTA—Il n'y a pas de barre centrale

SUEDOISES

Ecrivez-nous pour détails

Les Armatures Tubulaires

sont faites pour lames de 36", 48" et 54"

Nos stocks sont complets, mais la demande est importante

LAMES

LAMES



SUEDOISES

LAMES SUEDOISES

SUEDOISES

Nos Lames Suédoises sont faites pour s'adapter aux armatures ci-dessus. Nous les avons dans les dimensions suivantes: 36"x1½", 48"x2", 48"x3" et 54"x3".

Les prix des armatures sont indépendants des lames; en donnant vos commandes spécifiez clairement si vous voulez des armatures et lames complètes.

STRICTEMENT GARANTIES—REPLACEES GRATUITEMENT SI TROUVEES DEFECTUEUSES

Demandez nos prix et commandez immédiatement.

*Service Rapide—Département de Commandes
par Malle,*



**LEWIS BROS., Limited,
MONTREAL**

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTIONS:—

D. Goldberg & Co., Dora Hyams, séparée de biens de David Goldberg, filé le 11e jour de juin 1918.

Sabbath & Grinsteion, Bennie Grinsteion, filé le 11e jour de juin 1918.

Parc Longueuil, Arthur C. Laurin, filé le 10e jour de juin 1918.

Shinzaburo Koga Tokio Art Co., filé le 10e jour de juin 1918.

Montreal New Idea Co., Charles Blumengold, Geo. Heimberg, filé le 11e jour de juin 1918.

NOUVELLES FIRMES—

Society Fashion House, Israël Bloom, en communauté de biens de Sadie Knoff, depuis le 10e jour de juin 1918.

Wm. Sharpe, magasin de cigares, Wm. Sharpe, marié en Angleterre à Elizabeth Waddington, depuis le 19e jour de juin 1918.

Tokio Art Co., Mauzo Yoshida, séparé de biens depuis le 1er jour de juin 1918.

M. P. V. Greater Show's, Alfred R. La-voie, marié à Elmiere Levac sans contrat, depuis le 27e jour de mai 1918.

Montreal New Idea Co., Leo Heimberg, en communauté de biens, depuis le 11e jour de juin 1918.

W. M. Craig & Co., courtiers, 205 Edifice Transportation, James Penrhyn Craig, célibataire, depuis le 11e jour de juin 1918.

Pâtisserie Bruxelloise, Fernand Depairon, en communauté depuis le 11e jour de juin 1918.

Desoldberg, marchand-tailleur, David Goldberg, séparé de biens de Dora Hyams, depuis le 4e jour de juin 1918.

Walter Maker, épicier, Walter Maker, en communauté de biens depuis le 11e jour de juin 1918.

Belmont Sales Co., 512 Edifice de la Dominion Express, John S. Rigby, depuis le 11e jour de juin 1918.

American Florist, Andrew Sino, divorcé, depuis le 15e jour de juin 1918.

La Revue Dentaire Canadienne, Honoré Thibault, célibataire, depuis le 11e jour de juin 1918.

Oriental Meat Market, Stella Freeman, séparée de biens de Assid Nakel, depuis le 11e jour de juin 1918.

Denis Advertising Signs, Ltd, 166 Sainte-Catherine Ouest, incorporée par lettres patentes provinciales, le 7e jour de juin 1918, N. A. Timmins, président.

Alfred & Co., Ltd., Saint-Jacques, incorporée par lettres patentes fédérales le 11e jour de mai 1918, John Edward Alfred, président.

Montreal New Idea Leo, Geo. Herinberg, depuis le 11e jour de juin 1918.

Commercial Printers, Syndicats de Détenteurs de Stock Consolidé, depuis le 11e jour de juin 1918.

REPARATIONS

Chong On, 28 Lagauchetière Ouest, \$80.
Fabrique Saint-Edouard, Beaubien et Saint-Valier, \$2,700.

Bouthillier, F. A., 2218 Saint-André, \$15.

Marcovitch, B., 276 Sanguinet, \$50.

Renaud, W., 324 Rachel, \$25.

Doughty Estate, Mme, 2912 Jeanne Mance, \$500.

Davidson Mfg. Co., 187 Delisle, \$75.

Saint-Aubin, C., 92 des Inspecteurs, \$305.

Succession Henry Earle, 323 Côte du Beaver Hall.

Prenoveault, Mme F.-X., 47 Chemin Sainte-Catherine, \$1,000.

Tremblay, E., 640 Baldwin, \$1,200.

Allan, John M., 86 Dorchester Ouest, \$2,000.

Société d'Administrateurs Générale, 35 Saint-Jacques, \$2,000.

Lamy, Alphonse, 628a Saint-Antoine, \$300.

AUTORISES A FAIRE AFFAIRES

R. Hoe & Co.

General Accoustic Co. of Canada, Ltd.

Queensland Insurance Co., Ltd.,

British Canadian Insurance Co.



Cinquante Ans de Succès

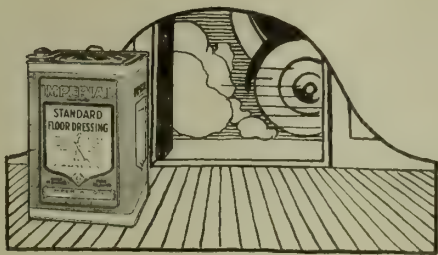
Depuis près d'un demi siècle, les Peintres et les Quincailliers insistent pour avoir le

**Blanc de Plomb
Pur Marque
"TIGER"**

Cette saison, le Blanc de Plomb de la Marque "Tiger" est le même que celui que vous avez toujours vendu. Sa qualité et sa valeur exceptionnelles seront toujours les meilleures.

Garnissez-en votre stock, et vous pourrez être assuré d'une saison profitable en fait de vente de Blanc de Plomb.

MONTREAL ROLLING MILLS, CO.
MONTREAL P.Q.



IL ABAT LA POUSSIÈRE

90 % de la poussière atmosphérique de votre magasin peuvent être capturés et éliminés.

**STANDARD
Floor Dressing**

**Le vernis pour plancher
STANDARD**

accomplit cela dans votre magasin et fait même encore plus. Il conserve sur les rayons, les marchandises en parfait état de propreté, leur garde leur apparence de fraîcheur, et ajoute une note de bonne tenue et de clarté à tout votre magasin.

Il abat définitivement la poussière, parce que c'est un produit sanitaire, qui ne s'évapore pas et qui préserve le bois. Un gallon suffit pour 500-700 pieds de surface et une application dure plusieurs mois, si la poussière et la saleté qui s'accumulent sont ôtées régulièrement avec une brosse ou un balai rigide.

Il s'applique facilement et rapidement avec une vadrouille ordinaire.

Vendu en bidons de un et quatre gallons et en barils et demi-barils.

IMPERIAL OIL LIMITED

Succursales dans toutes les villes

Nombre de Bonnes Caractéristiques

En fait autant que dans le nom.

La forme des dents des limes "Famous Five" a été déterminée après bien des expériences.

Différentes formes et profondeurs sont faites, selon le travail auquel est destiné la lime.

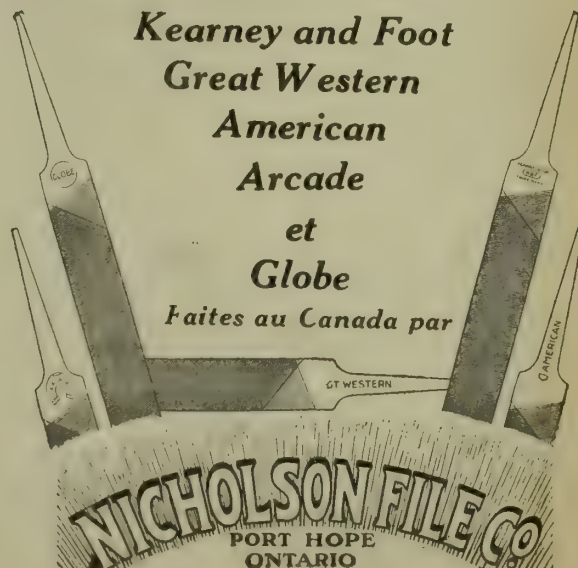
En conséquence, vous pouvez obtenir pour vos clients, une lime "Famous Five" qui coupera plus rapidement et laissera la meilleure surface sur toute espèce de matériel.

En outre, une lime "Famous Five" restera dure et coupante le plus longtemps possible.

Les qualités de coupant de ces limes en ont fait des étalons de qualité. Vos clients peuvent s'y fier entièrement.

Spécifiez-les en commandant à votre fournisseur.

Ce sont.



**Kearney and Foot
Great Western
American
Arcade
et
Globe**

Faites au Canada par

NICHOLSON FILE CO
PORT HOPE
ONTARIO

RENSEIGNEMENTS D'AFFAIRES

CURATEURS

Max M. Kirsch, Montréal, Finlayson & Gardiner, curateurs.
 Pearson Bros., Montréal, Finlayson et Gardiner, curateurs.
 Eug. Doucet & Fils & Co., Reg., Pauline Collin, de Beauport, Matte & Matte, de Québec, curateurs.
 J. Guay & Fils Québec, Larue, Trudel et Picher, de Québec, curateurs.
 H. Lewis, Montréal, Paquet & Bonnier, curateurs.
 W. A. Owens, Montréal, J. G. Duhamel, curateur.
 Henry Lewis, Montréal, P. L. Turgeon, curateur.

DISSOLUTION

Coderre & fils, Ltd., Sherbrooke, P.Q.
 L'imprimerie Moderne, Ltée, Montréal, Allaire et Leblanc, de Sherbrooke, curateurs.

DEMANDES EN SEPARATION DE BIENS

Elkie Leibovitch, Montréal, v. Sam Jonas.

AVIS DE DIVIDENDE

Hyde & Sons, Ltd., Montréal, un premier et dernier dividende, payable le

30e jour de juillet par Vinet et Dufresne, curateurs.

Alcide Trahan, de Saint-Jean, un premier et dernier dividende payable le 29e jour de juin par Vincent Lamarre, curateur.

Premier Glass Co. of Canada, Ltd., un deuxième et dernier dividende payable le 1er juillet par J. W. Michaud, Montréal, curateur.

EN LIQUIDATION

La Brasserie J. M. Spénard, Ltd., Trois-Rivières, Henri Bisson, de Trois-Rivières, liquidateur.
 Back River Jockey Club, Ltd., Paquet & Bonnier, liquidateurs.

NOUVEAUX PERMIS DE CONSTRUCTION

Robert Owen, 868 Kingston, \$400.
 Sun Life Ass. Co., Carré Dominion, \$200.
 Sauvé, Alex., 1341 Galt, \$150.
 Alarie, Elie, 1983 Clarke, \$4,000.
 Roberts, Owen, 368 Kingston, \$10,000.
 Martin, Louis, 251 de Normandville, \$25.
 Viver, Henry, 934 Baldwin, \$100.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Stead et Stephenson, Montréal, H. E. Saymour Adams, gardien provi-

soire.

Par Eustache Pelletier, de Cap Chat, Montréal, Lefaiivre et Gagnon, Québec, gardiens provisoires.

Par Lucien Vaillancourt, Vaillancourt & Fils, Montdéal, J. E. Charbonneau, gardien provisoire.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. Garmaise v. Alice Malo, \$18.
 J. Garmaise v. J. E. Trudel, \$22.
 A. Perron v. A. Jodoin, \$55.
 A. Perron v. Emile Forest, \$28.
 Z. Rivet v. Valmore Brien, \$17.
 Bilton Bros., Ltd v. A. W. M. Dougald, \$72.
 R. Narbonne v. Henry Fitzsimmons, \$14.
 J. Perlman v. Ulric Vézina, \$29.
 C. Brunet v. E. Jubinville, \$40.
 S. Croysdill v. F. W. Kleinschmidt, \$32.
 J. Félix v. Pierre Quesnel, \$23.
 J. Felix v. Pierre J. A. Simpson, \$56.
 M.L.H.P. Co. v. G. Décarie, \$20.
 M.L.H.P. Co. v. M. Hoirch, \$30.
 M.L.H.P. Co. v. A. Beauregard, \$10.
 M.L.H.P. Co. v. L. Guilbault, \$39.
 M.L.H.P. Co. v. H. Jean, \$13.
 J. Garmaise v. A. Jeannette, \$28.
 J. Garmaise v. T. Dufresne, \$18.
 J. Garmaise v. P. Côté, \$21.
 J. Garmaise v. M. Desjardins, \$16.
 J. Garmaise v. C. Marquette, \$20.

"LES SCIES" DU MONDE ENTIER



Il y a plus de SCIES DISSTON faites et vendues que d'aucune autre marque. Le fait est établi et constitue la plus forte évidence possible de la confiance qu'on place en elles.



HENRY DISSTON & SONS, Inc.
SCIES KEYSTONE, OUTILS, ACIER ET LIMES
PHILADELPHIE, E.U. Usines Canadiennes: TORONTO (Ont.)



CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

PRODUCTEURS D'ORIGINE ET DISTRIBUTEURS

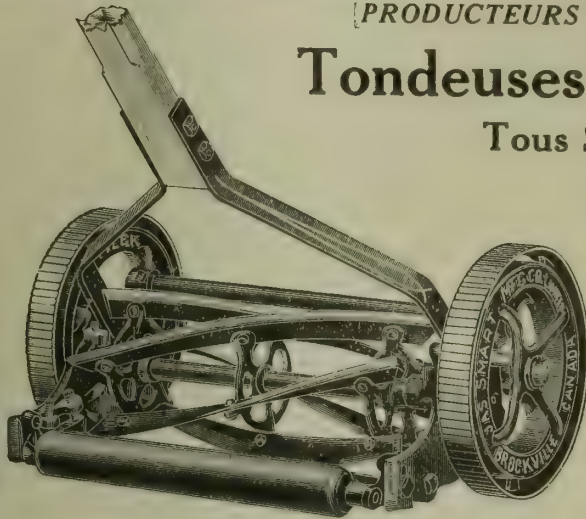
Tondeuses de gazon Brockville

Tous Styles et Grandeurs

Lames en acier trempé de Sheffield. Couteau fixe en acier fondu. Essieux en acier. Moyeux malléables. Cliquets fermant d'eux-mêmes.

Toutes commandes expédiées
le jour même de leur
réception

The James Smart Plant
Brockville (Ont.) Winnipeg (Man.)



La Baratte de Confiance



Le plus ancien et le meilleur modèle de baratte à beurre du monde, rapide et sanitaire. Ni saleté, ni éclaboussure, ni travail fatigant, bat plus rapidement et fait plus de meilleur beurre.

Un ou plusieurs marchands demandés dans toute ville ou

village de la Province de Québec. Gros profits, ventes rapides, et satisfaction toujours assurée aux clients.

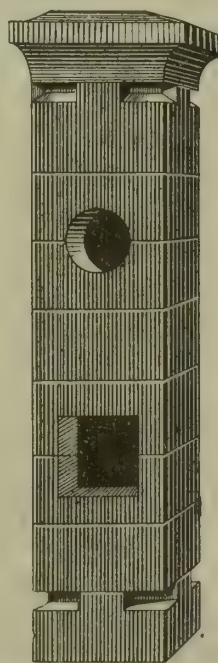
Plus de 100.000 de ces barattes à présent en usage et tous ceux qui en ont, pleinement satisfaits.

Ecrivez-nous pour prix.

The Reliable Churn Co.

141 RUE KING EST

TORONTO



PARFAITE
IMPERMEABLE
DURABLE

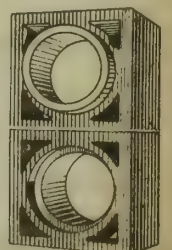
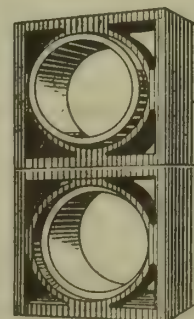
Voulez-vous une
CHEMINEE PARFAITE
et
PROFITABLE A VENDRE?
Ayez en stock la cheminée

PERFECTION

Tous vos clients qui s'en serviront—et ils seront nombreux—vous exprimeront leur entière satisfaction et sa vente vous procurera de bons bénéfices. Si vous voulez en avoir l'agence ou si vous désirez des détails gratuitement sur cette cheminée parfaite, écrivez-nous tout de suite. Nous serons heureux de nous mettre en communication avec vous.

C. E. Laflamme

MANUFACTURIER
ST-JEROME, P.Q.



ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'AR- THABASKA

Du 10 au 15 juin 1918

Vente—Bennett Feeney à Brown Corporation, 5a et autres, 5e et 6e rangs, Blandford, \$1,500, payées.

Vente—Benjamin Houle à Adélard Landry, p. 191, Horton, \$415, payées.

Vente à réméré—Onésime Saint-Louis à Mme Virginie Hébert, p. 204 et p. 205, Bulstrode, \$1,015.

Obligation—Wilsey Pellerin à Wilfrid Beaudet, 1/20. 265, Bulstrode, \$300.

Hypothèque—Edmond Roux, à La Caisse Populaire de Saint-Eusèbe de Stanfold, 476, 477 et 478, Saint-Norbert, etc., \$2,000.

Vente—Alcide Després à Alfred Roux, 1/2e. 15a, 10e rang, Stanfold, \$3,500, \$1,500 acompte.

Vente—Hector Poisson et al à Alfred Thérien et al, droits d'aqueduc sur 66 et autres, Saint-Norbert, \$1,750, payées.

Vente—Lucien Gagnon à Arthur Roger, l'exploitation d'une sucrerie sur 39 Saint-Paul, \$450, payées.

Vente—Mme Marie Roberge à Adélard Proulx, p. 8, Saint-Paul, \$600, \$100 acompte.

Mariage—Honoré Jacques et Mme Joséphine Viau, séparation de biens.

Mariage—Willie Brochu et Mlle Ernestine Guévin, communauté de biens.

Vente—Eugène Pellerin à Ephrem Vézina, 168, Arthabaskaville, \$6,500, \$2,000 acompte.

Vente—Arthur Gilbert à E. W. Tobin, 12, 5e rang et autres, Stanfold, \$8,500, \$1,000 acompte.

Vente—Mme Marie-Anna Roberge au même, 15 et 16a, 5e rang, Stanfold, \$3,955, \$1,000 acompte.

Vente—Nadeau et Boisclair au même, 8, 5e rang, Stanfold, \$5,340, \$1,000 acompte.

Vente—Alphonse Brisson à Brisson & Thibaudeau, 11b et 11c, 12e rang, Stanfold, \$2,000, payées.

Vente—Antoine Hébert à Pierre Pellerin, 248, à dist. 250, 251, Princeville, \$3,000, \$1,000 acompte.

Testament—Joseph Nadeau en faveur de Henri et Marie-Anne Nadeau, mineurs, 28, Sainte-Victoire.

COMPAGNIES PROVINCIALES

International Securities Corporation, Montréal, \$5,000.

La Compagnie Pouliot Ltd., Bagotville, \$15,000.

Mount Bruno County Club, Qué., Montréal, \$5,000.

Ostigny & fils, Ltd., Montréal, \$100,000.


Pierre Brault, Ltd., Montréal, \$75,000.

S. H. Ewing & Sons, Ltd., Montréal, \$500,000.

Dubuque Realty Co., de Québec, Ltd., Montréal, \$19,000.

Viger Garage, Ltd., Montréal, \$10,000.

PEERLESS Farm Gates




Il n'y a pas de travail de tâtonnement dans la manufacture des barrières Peerless. Les points de plus grande tension sont scientifiquement calculés et ensuite nous dessinons les attaches plus fortes qu'il n'est réellement nécessaire, pour rendre nos barrières raides et rigides—de fait, elles ne peuvent

NI FLECHIR NI SE TORDRE
Elles ne contiennent que les meilleures matières premières. Le cadre de 1 1/2 pouce, est en tubes d'acier soudés électriquement. Les tubes reliés des barrières Peerless sont tous remplis de broche d'acier galvanisé Open Hearth No. 9—construits pour la solidité et la durée, à l'épreuve de la tempête et du bétail.

Ecrivez-nous pour catalogue gratuit. Demandez-nous notre clôture de ferme et de basse-cour, ainsi que nos barrières et portes ornementales. Agents presque partout. Agents demandés pour territoires non encore représentés.

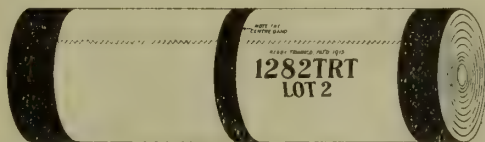
The Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd.
Winnipeg, Hamilton, Man. Ont.



Les Papiers à Tapisser STAUNTON

incitent les gens à retapisser leurs maisons. Les coloris en sont si brillants et gais, les dessins si habilement entrelacés qu'ils attirent plus d'affaires aux magasins qui les vendent et augmentent ainsi les profits du marchand.

Un assortiment varié de papiers de 21 pouces d'un mérite particulier est montré en outre de la ligne de 18 pouces.



Les Papiers "Tout Garnis et Prêts à Poser" Staunton rendent facile le tapissage et font qu'il se vend plus de Papier à Tapisser dans votre localité.

STAUNTONS LIMITED,
Manufacturiers de Papiers à Tapisser
TORONTO

Salle de Vente à Montréal: Chambre 310 Bâtisse Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

"McCASKEY"

Systèmes de Comptes POUR TOUT COMMERCE



Représentants pour la province du Québec, J.-E. Bédard, Boîte 12, Faubourg Saint-Jean, Québec. — E.-E. Précourt, 55 1/2 rue King, Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited
235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

APPEL A L'HOMME D'AFFAIRES

Toujours travailler, sans jamais se récréer, se détendre les nerfs — voilà ce qui déprime, épuise l'homme d'affaires, cause la maladie, réduit sa capacité de travail, entrave son succès dans la vie et amène la vieillesse avant l'âge.

Vous entreprenez la lutte pour l'existence, pour le succès, vous avez l'ambition de réussir, vous êtes rempli d'énergie, de sorte que vous commencez à travailler de bonne heure le matin et vous cessez tard le soir; vous continuez comme cela pendant plusieurs années, peut-être et, alors que vos affaires prospèrent, que votre fortune grossit, que votre renommée d'homme d'affaires habile s'étend d'un bout à l'autre du pays, un "crach" se produit, vous êtes la victime du surmenage intellectuel.

Et tout cela, parce que vous avez négligé votre santé physique pendant que vous surmeniez vos forces intellectuelles. Votre médecin vous dira que le manque d'exercice, l'immobilisation amène une mauvaise circulation du sang, une atrophie des muscles, des digestions pénibles, des congestions du cerveau, le dos voûté, un enbompiment tournant à l'obésité et que toutes ces affections peuvent être prévenues par une gymnastique rationnelle. Faites donc de la gymnastique, prenez de l'exercice et, pour cela, enrôlez-vous comme membre à vie dans

LE NATIONAL

Dans son nouveau "Palais des Sports", rue Cherrier vous trouverez un gymnase des mieux équipés, une salle de billards superbe, un jeu de quilles et un jeu de balle au mur, des mieux aménagés, en un mot, tout ce qu'il faut pour se récréer sainement et se développer physiquement.

"Le National" est une institution canadienne-française, organisée dans le but de fournir aux Canadiens-français de Montréal tous les avantages que fournissent à nos concitoyens de langue anglaise le M.A.A.A., le Y.M.C.A. et autres institutions similaires.

"Le National" a besoin de vous comme vous avez besoin de lui. Votre cotisation comme membre à vie vous coûtera \$100.00 payable mensuellement, et les avantages que vous en retirerez sont inestimables. Enrôlez-vous donc aujourd'hui même, vous serez fiers un jour d'être membre de cette institution canadienne-française et d'avoir, de vos deniers, contribué au succès de cette oeuvre nationale et utilitaire.

Brochure Illustrée Gratuite

Vous trouverez d'intéressantes informations sur le "National" et son oeuvre, dans une jolie brochure illustrée que vous obtiendrez gratis en remplissant et en adressant le coupon ci-contre au Bureau de Recrutement du National, édifice Dandurand, Montréal.

Bureau de Recrutement du "National," édifice Dandurand, Montréal.

Veuillez m'adresser votre brochure illustrée, le "National".

NOM

ADRESSE

DETACHEZ ET ADRESSEZ-NOUS CE COUPON

INCORPORÉE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé \$4,000,000

Fonds de Réserve 4,800,000

SIEGE SOCIAL - MONTREAL.

97 succursales dans les principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

Edward C. Pratt, gérant général

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,100,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRISE POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

La Banque d'Epargne de la Cité et du District de Montréal

Avis est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars et quarante sous par action a été déclaré sur le capital appelé et versé de cette banque et sera payable à son bureau principal, à Montréal, le et après mardi, le deux juillet prochain, aux actionnaires enregistrés le quinze juin prochain à midi.

Par ordre du conseil de direction.

A. P. LESPERANCE,

Gérant.

Montréal, le 27 mai 1918.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No. 58

AVIS est, par les présentes, donné qu'un dividende de UN ET TROIS QUARTS POUR CENT (1 $\frac{3}{4}$ %) l'an sur le Capital Payé de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 20 juin 1918 et sera payable au Bureau-Chef de la Banque à Montréal et à ses succursales le ou après le deuxième jour de juillet 1918 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 22 juin.

Par ordre du Bureau de Direction,

TANCREDE BIENVENU.

Vice-Président et Gérant-Général.

Montréal, 23 mai 1918.

4f.

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA JOURNEE FINANCIERE

Montréal, le 18 juin 1918.

Dès qu'un nuage se dissipe, un autre se forme qui embrume la perspective de Wall Street. Quand ce n'est pas une chose, c'est une autre qui alourdit le marché. Peut-être en ira-t-il de même jusqu'à la fin du cauchemar qui oppresse le monde.

Ce ne sont plus les nouvelles de France qui inquiètent. Les Autrichiens, dans les Alpes, trouvent à qui parler. La guerre, aujourd'hui, nous laisse l'esprit en repos: c'est de Washington que nous arrivent les mauvaises nouvelles. Pendant les quatre mois qui vont suivre, l'Administration va jeter sur le marché, six milliards de Bons du Trésor échéant à quatre mois, par tranche de sept cent cinquante millions tous les quinze jours. Comme M. McAdoo est un homme d'imagination et de ressources, on peut toujours s'attendre à quelque chose de nouveau. On offrira d'ici octobre deux milliards de Bons Spéciaux du Trésor, avec lesquels, en juin prochain, on pourra payer les impôts de guerre, progressifs et proportionnels, comme chacun sait. C'est ce qui s'appelle la carte forcée à ces messieurs du commerce et de l'industrie. Les Bons, qui seront convertissables en titres définitifs de l'Emprunt porteront quatre et demi pour cent. Ils provoqueront peut-être la dépréciation des valeurs de premier ordre dont le rendement est moindre. C'est ce qu'en termes diplomatiques on appelle un rééquilibrage des valeurs de placement.

Le Canada entend faire sa part pour vider le portefeuille du grand public. En octobre il lancera aussi un emprunt de trois cents millions, portant cinq et de-

mi. Le chiffre en est plus modeste, mais le rendement plus élevé, d'où compensation de vide dans les portefeuilles et de déséquilibre des valeurs de placement. Si l'on ajoute que ces émissions seront largement couvertes, on peut se demander s'il restera dans les banques, beaucoup d'argent pour alimenter la spéculation. Ce n'est peut-être pas encore tout, car la guerre continue et à des frais grandissants, il faut des ressources nouvelles.

Voilà peut-être pour les chaleurs qui viennent, de quoi rafraîchir l'enthousiasme des professionnels de la hausse de demain, qu'hélas on ne voit pas venir.

H. M. CONNOLLY & CO.

SUCCURSALES DE BANQUES

Pendant le mois de mai, cinq nouvelles succursales de banque sont été ouvertes, et neuf ont été fermées.

La Banque des Marchands a ouvert deux succursales dans la Province de Québec: à Bristol et à Campbell's Bay. La Banque d'Ottawa a ouvert une succursale à Shawville, P.Q. La Banque de Montréal a ouvert une succursale à Niagara Camp, dépendant de la succursale de Toronto, et la Banque Royale une à Barcelone, en Espagne.

La Banque Union a fermé quatre succursales: à Guernsey, Jansen, Easton's Corners et Toledo.

La Banque Nationale a fermé une succursale à Sainte-Germaine; la Banque du Commerce, une sous-agence à Stanstead; la Banque de Montréal, une à Exhibition Camp, Toronto; et la Banque Royale, une à Montréal, Côte-des-Neiges.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Parisian Wardrobe Co., Ltd., R. Mines, 27 juin, 10 a.m., 353 Centre, Brouillet.

Mme S. McEvoy, G. N. Benny 22 juin, 10 a.m., 212 Université, Brouillet.

R. Harcil, Jos. Lebrun, 24 juin, 10 a.m., 223 Chambord, Bouchard.

Chas. Demers, L. Vaillancourt, 24 juin, 1 p.m., 694b Papineau, Aumais.

Geo. E. Fuller, Wm. Marsh, 21 juin, 10 a.m., 94 Sainte-Catherine, Maison-neuve, Racine.

W. C. Kilgour, John M. Gardiner, 24 juin, 10 a.m., 3289o Burman, Dock-stader.

Jos. Goulet, Chas. Gagné, 22 juin, 11 a.m., 800a Cartier, Normandin.

S. S. Routtenberg, J. Huard, 22 juin, 1 p.m., 62 Saint-Jacques, Brouillet.

Commercial Properties, Ltd., Alex. Currie, 24 juin, 10 a.m., 326 Laugauchetière Ouest, Steinman.

L. Sande, Sarah Hermani, 24 juin; 1 p.m., 81 Saint-Viateur, Steinman.

L. Huberman, J. Jacobson, 24 juin, 11 a.m., 37 Guilbault, Brouillet.

Garmaise Inc., Jos. Allaire, 24 juin, 10 a.m., 201 Rivard, Brouillet.

Le Roi, Dolor Valcourt, 25 juin, 10 a.m., 152 Saint-Denis, Coutu.

Le Roi, Mathias Larose, 25 juin, 1 p.m., 870 Bordeaux Coutu.

C. H. Bleau, Olivier Papineau, 24 juin, 10 a.m., 10c Voltigeurs, Sauvé.

A. Dupré, F. Gagnou, 27 juin, 10 a.m., 427 Saint-André, Coutu.

Dominion Radiator Co., Ltd, Guertin et

al, 24 juin, 10 a.m., Avenue Laurier, Cartierville, Marson.

Royal By, H. J. Ross, es qual, 26 juin 10 a.m., Bureau du Shérif, Marson.

J. A. Hurteau & Co., L. Alluisi, 26 juin, 80 Saint-Gabriel, Lapierre.

Hôtel Royal, Ltd, G. E. Bissonnette, 2 juillet, 316 Champlain, Brossard.

Versailles & Co., S. Lefebvre, 24 juin, 10 a.m., 2069 de L'Eglise, Dorion.

Rév. V. Therrien, Jos. Holland, 24 juin, 2 p.m., 28 Sussex, Aumais.

Lorenzo Bélanger, L. N. Cofsky, 24 juin, 10 a.m., 121e Christophe Colomb, Bissonnette.

J. D. Johnson, A. Strong et al, 26 juin, 10 a.m., 1956 Avenue du Parc, Lajeunesse.

J. A. S. Vincent, Olivier Bernier, 26 juin, 11 a.m., 228 Montgomery, Normandin.

H. Gauthier, Camille Borduas, 25 juin, 11 a.m., 31 Fullum, Normandin.

J. Nantel, Juste Lebrun, 24 juin, 11 a.m., 741 Demontigny Est, Normandin.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

A. G. Noiseux v. Dominique Bartalucci, et Enrico Terzi, Montréal, \$780.
John Heaney v. John Goudie, Maison-neuve, \$126.
R. Young Co. v. A. N. Brodeur, Montréal, \$800.
Heillig Jos. & Co. v. J. Etchcowitz, Montréal, \$143.
D. Roy v. Eva Flourke, Mme Geo. Remington, Industrial Financing Corp. et Orlando Arthur Letts, Montréal, \$354.
M. T. Carmody v. Sidnew Baker, Montréal, \$315.
Mongeau & Frère v. Chas. Witty, Montréal, \$600.
Beaudoin Ltd v. D. McDonald, Montréal, \$600.
Lamarre Co., Ltd v. A. Klein, Montréal, \$177.
Ville Montréal Nord v. Cie Boulevard Pie IX Ltd Montréal, \$4,166.
A. Bacal v. Rachel Shershevsky et Mme Max Selwiasky, Montréal, \$490.
D. A. Robert v. Mme Joseph Gérard, Montréal, \$20.
T. H. Gaumon v. Emma Auger, Montréal, 1ère classe.
Geo. McLead v. Thomas Lidstone, Montréal, \$225.
Denis Advertising Signs, Ltd v. J. G. Duhamel, Montréal, \$75.
C. E. L. Porteous v. Chas. Ed. Martin, Montréal, \$4,500.
Banque d'Ottawa v. J. Rosenberg Montréal, \$152.
Dussault & Co. v. Galibert Glove Works, Ltd., Montréal, \$717.
Eva Goulet v. Georgiana Carignan, Montréal, \$110.
Engineer Equip. and Supply Co. v. Trefflé Desallieqs, Albert Desallieqs, et Verdun Elect. Co., \$480.
N. Swan v. W. Stead, Montréal, et Philip Stephenson, Epiphanie, \$296.
J. A. Hurteau & Co., Ltd v. Cécilia Robert, Epiphanie et Mme Nap. Hébert, Montréal, \$200.
H. Dupré v. A. Clément, Montréal, \$270.
Caron & Frères v. Arthur F. Legault, Montréal, \$10,000.
St. Germain & Co. v. Gan. Nat. Gas Co., Montréal, \$780.
Lacklam W. McArthur v. Albéric Provost, Saint-Constant, \$450.
Rose & Laflamme, Ltd v. Bonsor Bros., Montréal, Geo. Bonsor, Arthur Bonsor, Verdun, et Regmald Bonsor, Verdun, \$107.
Cie de Terrains de la Banque de Montréal v. J. B. Ls. Bourassa, Montréal, \$2,877.
Jos. Guerault v. Donat Simon, Montréal, \$100.
H. W. Petrie, de Montréal, Ltd v. John Fracs. Klock et Outremont Garage Repair Shop, Montréal, \$397.
N. Swan v. Alev. Ellison et Iron Metal Supply Co., Montréal, \$535.
Arsène Lamy Ltd v. J. A. Arachambault, Montréal, \$635.
J. A. Archambault v. Arsène Lamy, Ltd., Montréal, \$266.
Léa Baribeau v. Emile Jutras, Montréal, 1re classe.

E. M. Leblanc v. Maurice Gabias, Montréal, \$7,277.
L. Chevalier v. Albert Vaggione, Brownsburg, \$150.
Banque Hochelaga v. Julie Elmeria, alias Maria Dansereau, Mme Jos. Picard et Jos. Picard & Co., Montréal, \$4,097.
Emerence Charette v. Anthime Gravel, Montréal, 1re classe.
Eagle Lumber Co., Ltd. v. Japhet Bourdon, Montréal, \$460.
Eug. Robert v. Antime Vali, et Eug. Bail, Montréal, \$125.
Montreal Abattoirs, Ltd v. Pierre Deschamps, St. Jos. de Makinac, \$331.
Association de Secours et de Pension de la Police de Montréal, v. J. H. Jacobson, Montréal, \$6,351.
Calixte Marchand v. Can. Electro Products Co., Montréal, \$3,812.
Dom. Press, Ltd. v. W. B. Hope, Montréal, \$115.
Marie Rose Harvey v. Romuald Bourgon, Montréal, \$199.
O. A. Fogarty v. W. E. Fairfield, Rigaud, \$128.
Cie Mutuelle d'Immeubles v. Annette Arachambault, Montréal, \$2,734.
Ville de Verdun v. A. Dewickere, Montréal, \$15.
J. Bertrand v. Jos. Landry, Montréal, \$250.
Goldie Singer Rudolph v. Léon Arachambault, Montréal, \$835.
United Rubber Co. v. M. F. Hicks et M. Hicks & Co., Montréal, \$157.
Michel Légaré v. Jack Hogan, Montréal, \$103.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

A. E. de Lorimier et al v. A. Blanchette, \$50.
F. A. Naud v. E. Bouchard, \$13.
M. L. H. & P. Co. v. H. Kushel, \$12.
Mongeau et Robert v. J. O. Désy, \$11.
Mongeau & Robert v. J. H. Lamancelle, \$12.
L. Camirand v. M. Savard, \$15.
W. Giard v. T. Reston, \$52.
Mme L. H. Lapointe, v. L. Kidhart, \$73.
Mme N. Turcot v. A. Bancroft, \$38.
J. P. P. Mitchell v. H. Daigneault, \$10.
O. Griggs v. J. Martin, \$50.
N. Trudeau v. J. Villeneuve, \$26.
S. Maistin v. G. Leivis, \$29.
Hodgson Bros. v. H. Desmond, \$26.
G. Guzzi & P. Co. v. J. Murphy, Verdun, \$31.
M. L. H. & P. Co. v. C. R. Finn, Lachine, \$11.
W. Trenholme et al v. C. B. Hausson, Westmount, \$43.
W. Gray & Sons v. J. A. Nadeau Drummondville, \$17.
D. Trépanier v. J. Lépine, Maisonneuve, \$17.
Renfrew Machinery Co. v. W. Girard, Chicoutimi Ouest, \$29.
Les Clercs de Saint-Viateur v. T. Fontaine, Sainte-Théodosie, \$43.
F.-X. Bertrand v. Tancrede Desbiens, \$50.
A. Boudreau v. Art. Marier, \$55.
H. Blouin v. Wilbrod Duchesneau, \$22.
X. Laurier v. mile Lupien, \$28.
Mme J. Hogan v. Jos. Roy, dit Desjardins, \$24.

S. Garmaise v. Alcide Rivest, \$45.
Z. Bourdeau v. Thos. Henley, \$23.
J. O. Mousseau v. Hermas Desjardins, \$11.
Y. Laurier v. Emile Lupien, \$28.
G. Messier v. Cuthberth Jackson, \$16.
J. E. Fortier v. B. Caron, \$31.
M. Dugas v. Jos. Forgues, \$35.
S. Choquet v. F.-X. E. Groulx, \$10.
J. Tremblay v. Antoine Paquette, Lachine, \$14.
J. Garmaise v. J. O. Bouchard, \$53.
L. Parent v. J. Burns, \$34.
Mme E. Saint-Germain v. J. Bernier, \$44.
N. Trudeau v. J. Jardin, \$53.
A. Nadeau v. G. Wm. Johnson, \$27.
F. M. Couturier v. H. Paré, \$15.
J. E. A. Dion v. A. Bienvenu, \$15.
H. A. Belle v. Thos. Bales, \$14.
A. Dubois v. D. Armand, \$22.
H. Beauregard v. E. Faucher, \$30.
Cohen Ltd v. B. Bratofsky, \$65.
Cohen Ltd v. H. Durivage, \$21.
Cohen Ltd v. A. Senez, \$25.
Cohen Ltd v. A. Quesnel, \$31.
Cohen Ltd v. B. Labelle, \$21.
Cohen Ltd v. T. Lapensée, \$18.
Cohen Ltd v. A. H. Provost, \$16.
Cohen Ltd v. E. Mallette, \$21.
A. Marchand v. A. Jean, \$96.
H. Cohen v. V. Asherman, \$10.
Cw. Schman v. M. Cohen, \$18.
Jos. Budyk v. S. Silverman, \$50.
P. Barrette v. A. Lacombe, \$61.
E. Lafontaine v. I. Marcel, \$16.
M. Payette v. C. Dubois, \$10.
F. X. Sawson v. J. Saint-Onge, \$40.
D. Pepin v. R. Ratelle, \$25.
Good Mfg. Co. v. J. L. Vaillancourt, \$36.
Mme C. F. Reid et vir v. Mlle L. Wish, \$21.
W. H. Turcot v. R. Patrick, \$50.
J. A. Ferguson v. J. Hewlett, \$37.
J. Jones v. J. R. Giroux, \$72.
Mme A. M. Ford esqual v. J. Cunningham, \$74.
J. A. O'Gilvy & Sons v. J. Keeman, \$17.
Mme V. Lévêque v. J. Carrière, \$12.
W. F. Guillemette v. C. M. Carragher, \$35.
Mme A. Trudeau v. W. Malouin, \$68.
O. Diotte v. J. Fortier, \$25.
H. Chartrand v. W. Desjardins, \$60.
Mme A. Leroux et vir v. A. Bousquet, \$65.
Lewis Bros., Ltd v. A. Desjardins, \$88.
L. O. D'Argencourt v. M. R. Duckett, \$70.
A. Berthiaume v. Ls. Labranche, \$15.
H. S. Gross v. L. Finkelstein, \$10.
Cohen Ltd v. L. McCullough, \$38.
Ed. Eaves Ltd v. H. L. Hart, \$27.
Ed. Eaves Ltd v. A. Hahamovitch, \$25.
E. Roy v. S. Bellemar, \$39.
C. Lindsay Ltd v. J. C. Poirier, \$25.
W. Harbour v. N. Gagnier, \$12.
Mme Gagné v. A. Robertson, \$38.
D. Lapierre v. F. Bowers, \$35.
Cie Marchand Frères Ltd., v. Domina Landry, \$48.
Renfrew Machinery Co., v. Ls. Lafour, M. Crossing, \$15.
C. Hémond v. C. Lachapelle, S. F. de Sales, \$17.
C. Hémond v. F. Dessencourt, S. F. de Sales, \$17.
J. A. Mooney v. A. G. Laizson, \$15.
J. Garmaise v. Max Goldberg, \$36.

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553

MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

Automobiles Assurance
couvrant
contreL'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.**VIE, BRIS DE GLACES,**Accidents, Maladies, Vol,
Attelages,
Responsabilité de Patrons
et Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.**LA PREVOYANCE,**

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,
Directeur-Gérant.L. B. LeBlanc,
Assistant-Gérant.

Tel. Main 1626

ASSURANCES**Solide Progrès**

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès prénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIEGE SOCIAL-MONTREAL

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

E. Clément, jr., gérant général

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY**

Bureau principal, - TORONTO

A L'ASSOCIATION DES ASSUREURS

Les courtiers d'assurances-feu ont donné la semaine dernière, un lunch à l'hôtel Freeman, auquel assistaient comme hôtes d'honneur l'honorable Jesse S. Phillips, surintendant d'assurance pour l'Etat de New York, l'honorable Walter Mitchell, trésorier provincial, M. E. E. Duckworth, surintendant d'assurance pour cette province, et le chef Tremblay.

A l'heure des discours, l'honorable M. Phillips fit allusion aux relations amicales de plus en plus étroites entre le Canada et les Etats-Unis, parla de l'effort commun des deux pays dans la grande guerre et exprima sa confiance en la victoire finale. Puis il parla du travail et des services que rendent au public les agents d'assurance tout en faisant le succès de leur compagnie. L'agent, dit-il, a un devoir à remplir, et il doit le faire avec tact et une grande honnêteté, s'il veut faire de sa carrière un succès. Son activité doit éviter les abus qui, malheureusement se produisent quelquefois.

L'orateur termine par quelques conseils pratiques aux agents d'assurance-feu et fut très applaudi.

L'honorable M. Mitchell adressa aussi la parole et le chef Tremblay lui succéda.

Celui-ci, au cours de ses remarques déclara que nombre d'incendies étaient dus à la sur-assurance. Certains mauvais agents assurent des stocks et des propriétés sans même s'enquérir si l'assuré ne possède pas déjà d'autres polices. Il eut l'occasion de faire une expérience à ce sujet: Un jour il demanda à un pompier de faire assurer ses meubles au montant de \$500, autant de fois qu'il le pourrait, le chef devant payer les primes. Eh bien, dit-il, ce pompier réussit à obtenir de différents agents 15 polices d'assurance, sans que ceux-ci lui eussent demandé s'il portait déjà d'autres assurances. Je demande donc que les agents soient bien prudents dans leur travail. Puis il termina en espérant que le gouvernement prendra des mesures pour réduire le nombre des incendies qui sont plus considérables en notre pays qu'ailleurs.

Le président de l'association clôtura la série des discours par des remerciements aux orateurs précédents.

L'élection des officiers de l'association a donné le résultat suivant:

Président, M. W. A. Burket; vice-présidents, MM. T. L. H. Sanderson et A. O. Dostaler; trésorier, M. R. J. Wickham; secrétaire, M. Ernest C. Cole; directeurs, MM. R. P. Adams, C. T. Hare, Geo. E. Lyman, Geo. Pacaud, J. J. Marchand, F. W. G. Johnso net Geo. Tanguay.

Chaque incendie est un nouveau fardeau imposé à l'individu, car il faut contribuer indirectement aux pertes du voisin.

**Bureau Principal**angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; L. Chevallier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.

Table Alphabétique des Annonces

American Eveready . . . 20	Chamberlain Medicine . . 5	Gillett, E. W. 12	Ministère des Travaux Publics 34
Anchor Cap 4	Church & Dwight . . . 4	Gonthier & Midgley . . 34	Montbriand, L.-R. . . . 34
Association Athlétique d'Amateurs du Natio- nal 29	Cie d'Assurance Mu- tuelle du Commerce . 33	Handy Collection Asso- ciation 34	Nicholson File 25
Assurance Mont-Royal . 33	City Ice 8	Heinz 5	Nova Scotia Steel Co. . 30
Baker & Co. (Walter) . . 8	Clark, Wm. 8	Imperial Tobacco . . . 13	Paquet & Bonnier . . . 34
Banque d'Epargne . . . 30	Cluett, Peabody 9	Imperial Oil Couverture	P. Poulin & Cie 8
Banque d'Hochelega . . 30	Connors, Bros. 12	Imperial Oil 25	Parker Brooms Co. . . . 6
Banque Nationale . . . 30	Couillard, Auguste . . 34		
Banque Molson 30	Dionne's Sausages . . . 8	Jonas & Cie, H.	Ramsay Paint 22
Banque Provinciale . . 30	Disston Saw 26	.. Couverture intérieure	Reliable Churn Co. . . . 27
Banwell Hoxie 28	Dom. Canners (Lad.) . . 3	Kaufman Rubber 7	Spielman Agencies. . . 21
Barnett 22	Eddy, E. B. & Co. . . . 9	Laflamme, C. E. 27	Stauntons Ltd. 28
Borden Milk . Couverture	Egg-O Baking Powder	La Prévoyance 33	Steel of Canada 24
Bowser 7	Co. 5	Leslyie & Co., A. C. . . 21	Sun Life of Canada . . 33
Brodeur, A. 8	Esinhart & Evans, Ltd. 33	Lewis Bros. 23	Tanglefoot 15
Brodie & Harvie 8	Fontaine, Henri 34	Liverpool-Manitoba . . 33	
Brunet, J., Ltée 8	Fortier, Joseph 34	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8	Wagstaffe 11
Calcarsen . . Couverture	Gagnon & L'Heureux . 33	McArthur 28	Western Ass. Co. 33
Canada Foundries and Forging 27	Garand, Terroux & Cie. 34	McCaskey 28	Wisintainer & Fils. . . 22
Canada Life Assurance Co. 33			

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferrerrie et Quincaillerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
et fait bénéficier ses clients de cette écono-
mie. Attention toute spéciale aux com-
mandes par la malle. Messieurs les mar-
chands de la campagne seront toujours
servis au plus bas prix du marché.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS

(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable, Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701-9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typogra-
phie, relief et gaufrage, fabrication
de livres de comptabilité. Formules
de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire

QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.

Pla. Américan. Taux, à partir de \$2.00

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

Main 7050

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-
teurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL



LE ministère des Travaux publics re-
cevra jusqu'à midi, jeudi, le 27
juin 1918, des soumissions pour fournir
et installer l'aménagement intérieur de
l'Hôpital Militaire, à Sainte-Anne de
Bellevue, P.Q., lesquelles soumissions
devront être cachetées, adressées au
soussigné, et porter sur l'enveloppe, en
sus de l'adresse, les mots: "Soumission
pour l'aménagement intérieur de l'Hô-
pital Militaire, Sainte-Anne de Belle-
vue, P.Q."

On peut consulter les plans et devis
et se procurer des formules de soumis-
sion aux bureaux de l'architecte en
chef du ministère des Travaux publics,
Ottawa, et du surveillant des édifices
du gouvernement fédéral, bureau de
poste central, Montréal, P.Q.

On ne tiendra compte que des sou-
missions faites sur les formules four-
nies par le ministère conformément
aux conditions mentionnées dans les
dites formules.

Un chèque égal à 10 p.c. du montant
de la soumission, fait à l'ordre de l'hon-
orable ministre des Travaux publics
et accepté par une banque à charte,
devra accompagner chaque soumission.

Par ordre,

R. C. DESROCHERS,

Secrétaire.

Ministère des Travaux publics,
Ottawa, le 14 juin 1918.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

“le pouvoir des Gargoyle Mobiloils d'attirer de nouveaux clients”

Lisez la lettre suivante d'un Marchand de Quincaillerie Canadien bien connu. Elle contient pour vous, des renseignements sur la façon d'édifier un commerce.

“En ce qui concerne la vente des Gargoyle Mobiloils, il nous fait plaisir de dire que nous avons obtenu un magnifique succès en vendant ces huiles, de pair avec notre détail d'accessoires d'automobile, au cours de l'an passé.

“Nous vendons les Gargoyle Mobiloils depuis douze mois et elles ont prouvé être un actif de grande valeur pour notre commerce. La raison principale de notre force avec les Mobiloils est la Charte de Recommandations. En ayant cette charte suspendue au mur, nous savons que nos commis ne peuvent commettre d'erreurs.

Ils demandent simplement à l'automobiliste qui désire de l'huile, la marque de son auto et ils sont en mesure de lui donner les lubrifiants appropriés qui font un client satisfait. Nous recommandons chaudement au marchand de quincaillerie les Gargoyle Mobiloils, non seulement au point de vue des profits, mais aussi pour le pouvoir qu'ont les Gargoyle Mobiloils d'attirer de nouveaux clients à son magasin.



Mobiloils

Une sorte pour chaque modèle de moteur

“Sous pli séparé, nous vous avons adressé par poste une photographie d'un étalage de vitrine de Gargoyle Mobiloils que nous avons fait pendant deux semaines. Cet étalage fut un succès complet, non seulement par l'augmentation considérable des ventes de Mobiloils, mais aussi du fait qu'il augmenta nos ventes d'accessoires, car l'automobiliste, en

achetant de l'huile, achète fréquemment d'autres choses dont il a besoin.

“Nous sommes très heureux d'avoir suivi la suggestion de votre représentant et d'avoir ajouté les Gargoyle Mobiloils à notre ligne, et nous ne saurions les recommander trop hau-

tement aux autres marchands dans le commerce de quincaillerie et d'accessoires.”

Ecrivez-nous à Chambre 704, Immeuble Imperial Oil, Toronto, pour recevoir notre nouvelle brochure de 64 pages sur la “Lubrification Correcte” et contenant les Chartes de Recommandations pour toutes les marques d'automobiles, tracteurs, motocyclettes et moteurs de marine, ainsi que pour toutes informations concernant notre offre aux marchands.

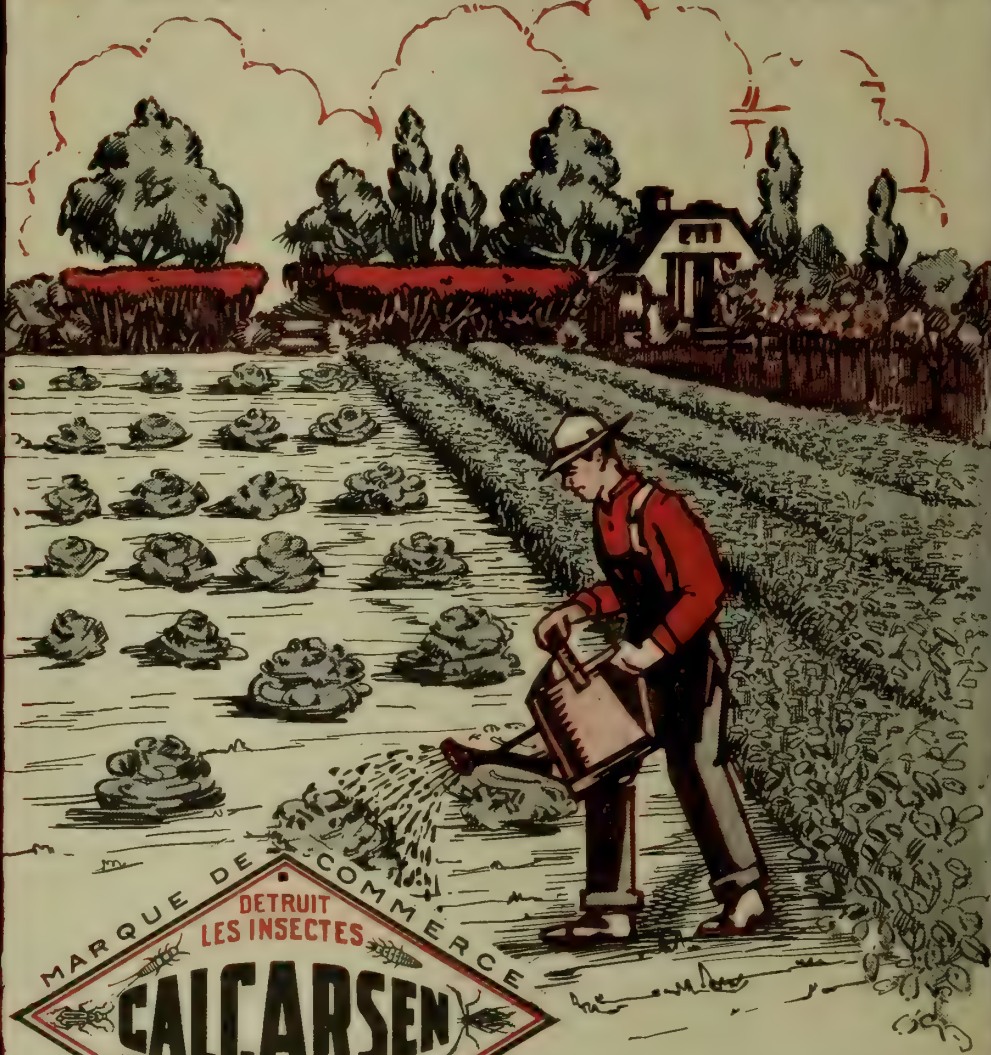
IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTEURS et GRAISSES POLARINE

Vendeurs au Canada des huiles *Gargoyle Mobiloils*

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

Protégez Vos JARDINS ET VERGERS



2742-44 RUE CLARKE
MONTREAL-

Le "CALCARSEN" remplace le vert de Paris, mais coûte trois fois moins. C'est le plus efficace des destructeurs d'insectes connus. "CALCARSEN" est un fongicide et un insecticide à la fois.

Distributeurs pour la Province de Québec:

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,
LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,
HUDON & ORSALI, LIMITEE,

MONTREAL.

NAZAIRE TURCOTTE & CIE,
QUEBEC PRESERVING CO.,
QUEBEC.

A. CARRIER & FILS,
LEVIS, P.Q.

Ou écrire directement à: "CALCARSEN" 2742-44 rue Clarke, Montréal. Tél. Rockland 3162



LE PRIX COURANT



é en 1887

MONTREAL, vendredi 28 juin 1918

Vol. XXXI—No 26

LES TRICOTS



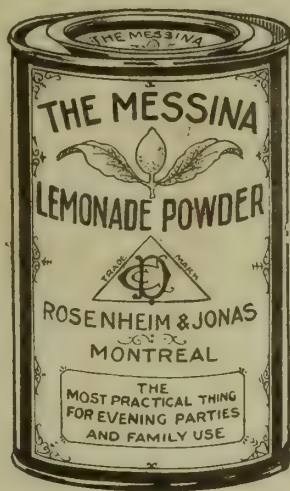
ont un cachet d'originalité qui les place au premier rang.

Tout est prévu dans leur fabrication pour satisfaire aux exigences du bon goût, depuis l'harmonie des nuances jusqu'aux moindres détails du style.

Votre clientèle saura les apprécier—Nous sollicitons la faveur de vous envoyer quelques échantillons.

ACME GLOVE WORKS, LIMITED,
MONTREAL

Pour la Saison de la Chaleur



Les Epiciers qui se soucient de la prospérité de leur commerce se hâtent aujourd'hui de se munir des articles dont toutes les ménagères ont besoin l'été. L'un de ces articles, de vente considérable, est

La Poudre **MESSINA**

la meilleure qui existe pour faire la limonade et dont la marque de fabrique depuis longtemps célèbre a été obtenue en 1874 par Rosenheim et Jonas.

LA SAUCE WORCESTERSHIRE PERFECTION DE JONAS

est aussi très demandée en été, car elle est sans égale pour aiguïser l'appétit en relevant le goût des soupes, viandes, poissons, salades, etc.

Il ne faut pas oublier le

Vernis Militaire de Jonas



qui donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager. Par les temps de pluie et de poussière il devient une nécessité.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL

La Choucroute est Hollandaise— non pas Allemande!

Si certains de vos clients se font un scrupule de manger de la Choucroute pour des raisons patriotiques, faites-leur connaître la dépêche suivante de Washington:—

Washington, 30 Mai. — La Choucroute peut être mangée sans déloyauté. L'Administration des Vivres explique aujourd'hui que ce mets est d'origine plutôt Hollandaise qu'Allemande et que ceux qui en font un usage courant rendent un service patriotique en stimulant une plus grande consommation du chou, permettant ainsi d'économiser les céréales dont on a besoin à l'étranger.

La Choucroute Marques "Simcoe" et "Dominion"

est de la plus haute qualité. Sa saveur délicieuse plaît à tous les goûts. Commandez-en un approvisionnement, mais commandez-le rapidement, car l'approvisionnement est limité. Télégraphiez votre commande aujourd'hui, à nos frais.

Dominion Canners
Limited

Hamilton, Canada



"Le Sceau de la Qualité"

PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets, Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte . . .1.45

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte . . .0.75

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte . .1.30

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets de 3 livres2.80

Paquets de 6 livres5.50

Superb, paquets de 3 livres . . .2.70

Paquets de 6 livres5.30

Crescent, paquets de 3 livres . . .2.75

Paquets de 6 livres5.40

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres. 1.75

— — — 3 livres. —

— — — 6 livres. —

Griddle Cake, paquets de 3 liv. . .

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre . . .

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre. —

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

Macaroni "Bertrand"Manquant

Vermicelle ——

Sphaggetti ——

Alphabets ——

Nouilles ——

Coquilles ——

Petites Pâtes ——

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00

2 oz. Carrées — — 2.30

4 oz. — — — 4.00

8 oz. — — — 7.50

16 oz. — — — 14.60

2 oz. Rondes Quintessences 2.40

2½ oz. — — — 2.70

5 oz. — — — 4.60

3 oz. — — — 1.90

8 oz. — — — 8.00

8 oz. Carrées Quintessences 8.00

4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 5.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00

2 oz. Anchor Concentré 1.20

4 oz. — — — 2.10

8 oz. — — — 2.50

16 oz. — — — 7.20

2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

2 oz. Plates Solubles0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

1 oz. London0.60

2 oz. —0.95

Extraits à la livre, de . . \$1.25 à \$4.00

— au gallon, de . . . 8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.



"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand." Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT
Manufacturiers LIMITED.

MONTREAL

Lorsqu'une cliente choisit un pot de confitures ou de pickles, une des premières choses qu'elle fait est de regarder la capsule et pourquoi n'en serait-il pas ainsi?

Vous êtes-vous jamais débattu avec la capsule vissée ordinaire? Vous avez plongé la capsule dans l'eau chaude, vous l'avez percée et contournée jusqu'à ce qu'enfin votre poing contracté l'ait ouverte, peut-être en brisant le pot et en en perdant tout le contenu.

Toutes les Capsules Anchor ont les instructions pour ouvrir inscrites dessus, et s'otent facilement sans outils et sans danger pour les mains ou l'énervement; et lorsque le pot est ouvert, votre clientèle sait que le contenu a été absolument protégé de la contamination depuis qu'il quitta l'usine du manufacturier.

Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

Le biscuit est le dessert de la saison d'été

Les Biscuits Sodas "SELECT"

vous seront demandés parce que leur qualité les a rendus justement populaire

Notre ligne de Biscuits est variée et répond aux goûts de la population canadienne. Depuis de nombreuses années, nous avons consacré tous nos efforts à établir un produit qui donne véritablement satisfaction aux clients et procure des profits aux marchands. Nous n'avons rien négligé pour atteindre ce but et les affaires importantes que nous faisons dans la Province de Québec et

qui vont sans cesse en augmentant, nous prouvent que nous avons réussi. Obtenez-vous votre part de ce commerce?

Nos biscuits sodas "Select" vous feront faire des ventes et en outre, elles feront dire de votre magasin qu'on y vend des marchandises de bonne qualité.

Voyez où en est votre stock. Complétez votre approvisionnement aujourd'hui même. Commandes expédiées de suite. Ecrivez-nous ou voyez nos voyageurs



Le Biscuit "Select" est une annonce pour votre magasin.

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES
MONTREAL



Noir et Vert Naturel

(En paquets seulement)

Un breuvage excellent à un prix raisonnable

Scientifiquement préparé par des experts, avec le choix des feuilles de thé de Ceylan et des Indes.

Ce thé vous arrive dans la plénitude de sa force, de son arôme et de son exquise saveur.

Demandez nos prix et échantillons

SEULS
DISTRIBUTEURS. L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée - MONTREAL

Vernis à chaussures. La douz
 Marque Froment, manquant.
 Marque Jonas, manquant.
 Vernis militaire à l'épreuve de l'eau
 \$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr
 Pony 2 doz. à la caisse 15.00
 Small 2 — — 12.00
 Medium 2 — — 18.00
 Large 2 — — manquant
 No. 64 Jars 1 — — manquant
 No. 65 Jars 1 — — 30.00
 No. 66 Jars 1 — — 36.00
 No. 67 Jars 1 — — manquant
 No. 68 Jars 1 — — manquant
 No. 69 Jars 1 — — manquant
 Molasse Jugs 1 — — manquant
 Jarres, ¼ gal. 1 — — manquant
 Jarres, ½ gal. 1 — — manquant

Pts Perfect Seal, 1 doz. à \$33.00 par
 grosse.

Qrts. Perfect Seal, 1 doz. à \$45.00 par
 grosse.
 — — — ¼ livre, c-s 29

Poudre Limonade "Mesina" Jonas
 Petites boîtes, 3 douzaines par caisse
 à \$15.00 la grosse.

Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,
 à \$36.00 la grosse.

Sauce Worcestershire 15.00
 "Perfection" ¼ pt. à \$15.00 la grosse,
 3 douzaines par caisse.

W. CLARK, LIMITED,
 Montréal.

CANADIAN BOILED DINNER

1s. 2.45
 2s. 5.95
 Mince meat.—
 En seaux de 25 livres 0.21

En cuves, 50 livres 0.21
 Sous verre 3.45

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,
 — 56" 16 — 3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2 1.45
 Beurre de Peanut, 24 " — ½ — 2 1.95
 Beurre de Peanut, 17. " — 1 — 1 2.45
 Boîtes carrées
 Seaux 24 livres 0.30
 Seaux 12 livres 0.31
 Seaux 5 livres 0.33

Clark's Fluid Beef Cordial, bou-
 teilles de 20 onces, 1 douzaine
 par caisse, la douzaine 10.00

Clark Fluid Beef Cordial, bout.
 de 10 onces, 2 doz. par caisse,
 la douz. 5.00

Fèves au lard, sauce tomate,
 étiquette bleue, caisse de 66 li-
 vres, 4 douzaines à la caisse, la
 douzaine. 0.95

do, 41 liv., 4 doz., la douz. 1's 1.25

do, 40 liv., 2 doz., la douz. 2's 2.30

do, boîtes plates, 49 liv., 2 doz.,

la douz. 3's 2.95

do, grosses boîtes, 67 liv., 2 doz.,

la douz. 3.35

do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz.,

la douz. 12.00

do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz.,

la douz. 20.00

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,

Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-
 vre, c-s 30 livres, la livre 0.58
 — — — ½ livre, c-s 30
 livres, la livre 0.58
 — — — ¼ livre, c-s 29¼
 livres, la livre 0.60
 Etiquette Argent, paquet de 1 livre,
 c-s 30 livres, la livre 0.65
 — — — ½ livre, c-s 30
 livres, la livre 0.65
 — — — ¼ livre, c-s 29¼
 livres, la livre 0.67

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-
 vre, c-s 30 livres, la livre 0.58
 — — — ½ livre, c-s 30
 livres, la livre 0.58
 — — — ¼ livre, c-s
 29¼ livres, la livre 0.60
 Etiquette Argent, paquet de 1 livre,
 c-s 30 livres, la livre 0.65
 Etiquette Argent, paquets ½ livre
 c-s 30 livres, la livre 0.65
 Etiquette Argent, paquets ¼ livre,
 c-s 29¼ livres, la livre 0.67

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 li-
 vres, à la caisse \$15.50
 Grandeur Famille, 24 boîtes de
 16 onces, à la caisse. 6.30
 Grandeur Echantillon, 48 boîtes
 de 4 onces, à la caisse 4.50

Il y a
 un grand nombre
 de bonnes choses que
 vous pouvez dire au sujet
 de Gold Dust. Mais
 vous n'avez pas à vous
 arrêter pour les énumérer.
 Elles sont déjà
 toutes connues.

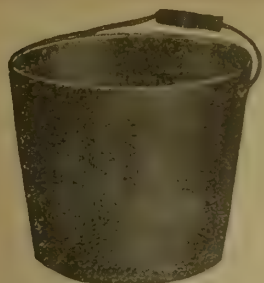


FAIT AU CANADA

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
 LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
 par les Jumeaux GOLD DUST.





Seau d'utilité générale

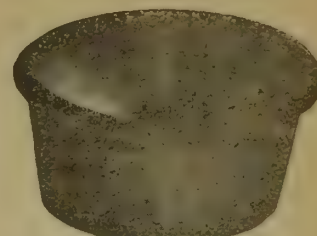
Ce que dit E. B. EDDY

Du fait de l'augmentation continue des prix de revient du zinc, du fer-blanc, du fer galvanisé, etc., employés dans la manufacture des articles de ménage, les *Articles en Fibre* ont vu leur faveur augmenter considérablement pour cuvettes, seaux, planches à laver et autres accessoires de maison, d'un usage courant.

Les ménagères canadiennes montrent leur préférence pour ces articles de fibre, en achetant un millier par jour.

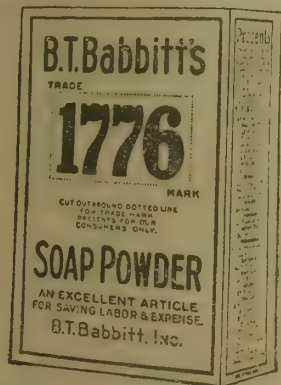
Obtenez-vous votre part de ce commerce profitable?

Ecrivez-nous pour liste de prix illustré



Crachoirs 2 grandeurs

The E. B. EDDY Company, Limited, - Hull, Canada



C'est une valeur Réelle

Chaque Parcelle de Poudre à Savon de Babbitt est du savon véritable — non pas en grande partie de l'air ou de l'eau.

C'est le meilleur du savon sous forme de poudre.

La meilleure valeur pour le consommateur et bon profit pour l'épicier.

Primes pour les marques de commerce.

Wm. H. DUNN Limited, Agents, Montréal.

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes 'Royal'

Caisse 36 paquets, à la caisse . . . 1.60



Poudre à Pâte 'Magic'

Ne contient pas

d'alun.	La doz.
6 doz. de 2 oz.	\$0.80
4 doz. de 4 oz.	1.25
4 doz. de 6 oz.	1.70
4 doz. de 8 oz.	2.25
4 doz. de 12 oz.	2.75
2 doz. de 12 oz.	2.85
4 doz. de 1 lb.	3.50
2 doz. de 1 lb.	3.60
1 doz. de 2 1/2 lbs.	3.60
1/2 doz. de 5 lbs.	15.65
2 doz. de 5 oz.	à la
1 doz. de 12 oz.	cse
1 doz. de 16 oz.	9.55

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de

la Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE
PARFUMÉE DE
GILLETT

La caisse

4 doz. à la caisse 5.55
3 caisses . . . 5.45
5 caisses ou plus 5.40

Soda "Magic"

la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 4.20
5 caisses . . . 4.15
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . . 4.55
5 caisses . . . 4.45

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque . . . 5.15

Barils de 400 livres, par baril . . 14.45



Crème de Tartre "Gillett"

1/4 lb. ppts. papier. La doz.
(4 doz. à la caisse) . . 3.25
1/2 lb. paquets de papier
(4 doz. à la caisse) . 6.35
1/2 lb. Caisnes avec couvercle vissé.
(4 doz. à la caisse) . 6.95
Par Caisse

2 doz ppts. 1/2 lb. Assortis, 25.50
4 doz. ppts. 1/4 lb.

5 lbs. canistres carrées (1/2 doz. la lb.

dans la caisse) . . . 1.09 1/2

10 lbs. caisses en bois . . . 1.04

25 lbs. seaux en bois . . . 1.04

100 lbs. en barillets (baril ou plus) 1.01

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco dans Québec et Ontario La liv.

Seaux en bois, 25 livres . . . 0.12%
Seaux en bois, 50 livres . . . 0.12
Caisnes en bois, 50 livres . . . 0.11
Canistres 5 livres . . . 0.15 1/2
Canistres 10 livres . . . 0.13%
Barils en fer, 100 livres . . . 0.11 1/2
Barils 400 livres . . . 0.10%

CHURCH & DWIGHT
Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seulement.

Empaqueté comme suit:

Caisnes de 96 paquets de 5 cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre. . \$3.45

— 120 — de 1/2 livre. . 3.65

— 30 — de 1 livre. . 3.65

et 60 paquets mélangés 1/2 livre 3.65

PRODUITS E. B. BABBITTS

Nous cotons:

Poudre de savon 1776, caisse de 100 paquets . . . \$4.00



Nettoyeur Babbitt, caisse de 100 paquets, . . . \$4.00

Les Aliments Préparés de CLARK

Votre temps vaut de l'argent. M. l'Épiciier, et les commis coûtent cher; il est donc de votre intérêt de faire vos ventes rapidement.



Dites à vos clientes que vous vendez les Produits de Clark. Elles connaissent leur qualité et l'é-

conomie qu'ils font faire. Nous les annonçons.

Vous en obtenez le bénéfice par des ventes plus rapides.

W. Clark Ltd- Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les ÉPICIERS se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléphone. Main 436

Le Cacao et le Chocolat de Baker



Registered
Trade-Mark

Procurent de
bons clients et
les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs de tous les États; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

WALTER BAKER & CO. Limited

Montréal, (Canada)

Dorchester, (Mass.)

Fondée en 1780

Demandes toujours cette marque
Tél.
Lasalle 92

Demandez les

Saucisses

Étiquettes de

COTE & LAPOINTE

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE
Manufacturiers de

Saucisses
spéciales au
Porc Frais.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et Porc, Saucisse au Riz et Porc, Saucisse au Sauge, Saucissons de Boulogne et à l'Ail et jambon pressé.

Toujours les Meilleures.
Vendez-les et ayez des clients satisfaits

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW
GINGER ALE
CREAM SODA
LEMON SOUR
CHERRY CREAM
CHAMPAGNE KOLA

CIDRE CHAMPAGNE
CIDRE DE POMME
EAU MINÉRALE
FRAISE
ORANGE
SIPHON, ETC

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Service régulier et glace pure

THE CITY ICE CO., LIMITED

Bureau principal:

280 ST-JACQUES

Téléphone Main 8605
" " 8606
" " 8607

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

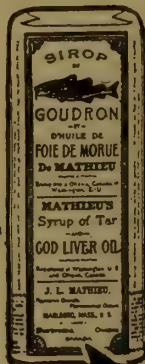
MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions
Demandez les prix par lettre.

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Le marchand-détaillant devrait consulter fréquemment les adresses des hommes d'affaires et professionnels qui mettent leur science et leurs talents à sa disposition et y faire appel dès que sa situation devient difficile. Un bon conseil est souvent d'une grande utilité dans le commerce.



"McCASKEY"

Systèmes de Comptes POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province u
Québec, J.-E. Bédard, Boite 12 Fau-
bourg St-Jean, Québec—E.-E. Pré-
court, 55½ rue King Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited
235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2715

Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

KRAFT GLACE OU MAT MANILLE TOILE
A TOILETTE PARCHEMIN A JOURNAUX
D'IMPRIMERIE CARTON A LETTRES

Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES PAPETERIE

Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL

L'ETE VOUS AIDERA A VENDRE

KLIM

IN POWDER FORM

Le temps des chaleurs vous donnera l'op-
portunité d'augmenter vos ventes de
KLIM pour toute l'année.

KLIM est le lait séparé pasteurisé, sous
forme de poudre et ne s'écroule pas s'il est
conservé sec. C'est la forme idéale de lait
à employer l'été, à la maison, au camp,
en pique-nique ou en promenade.

KLIM est si commode, si propre, si facile
à employer, si sûr et si économique, que
les femmes qui s'en servaient à présent
pour les nombreux avantages qu'il peut
leur procurer durant l'été, continueront à
employer KLIM toute l'année.

Votre intérêt dans KLIM cet été produira
une augmentation dans vos ventes l'hiver
prochain.

PROCUREZ-VOUS-EN CHEZ VOTRE MARCHAND EN GROS

Canadian Milk Products, Limited

10-12 St. Patrick St., Toronto.

10 Ste. Sophie Lane, Montréal.

En stock également chez. — W. H. Escott, Ltd.,
Winnipeg, Regina, Calgary, Edmonton, et Kirk-
land & Rose, Vancouver.

Nettoyeur Babbitt, ½ caisse de 50
paquets \$2.00
Nettoyeur Babbitt, (Kosher). cal-
se de 50 paquets \$2.00
Lessive Pure Babbitt, caisse de 4
douzaines \$4.50
Port payé pour envois de 5 caisses ou
plus, ne dépassant pas un fret de 25
cents les 100 livres.



Fait en Canada

	La douz.	
Caisse assortie, contenant 4 douz.	1.15	
Citron	2	1.15
Orange	2	1.15
Framboise	2	1.15
Fraise	2	1.15
Chocolat	2	1.15
Cerise	2	1.15
Vanille	2	1.15
Poids, caisse de 4 douz., 15 liv., caisse de 2 douz., 8 livres.		
Tarif de fret, 2e classe.		



Fait en Canada

	La douz.
Caisse assortie, contenant 2 douz.	1.35
Chocolat,	1.35

Vanille,	—	1.25
Fraise,	—	1.35
Citron,	—	1.35
Sans essence	—	1.35
Poids par caisse, 11 livres.	Tarif de	
fret, 2e classe.		

THE CANADA STARCH CO., LTD.

Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

	La liv
Empois de buanderie.	
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres)	0.09½
— White Gloss (caisse de 40 li- vres, paquets de 1 livre	0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres	0.10½
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres)	0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres)	0.10
Edwardsburg Silver Gloss, pa- quets chromo de 1 liv., (20 li- vres	0.11½
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres	0.13
— (36 liv.)	
boîtes à coulisses de 6 livres	0.13
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres)	0.11
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse	3.25
Celluloïd	
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse	4.50
Empois de cuisine.	
W. T. Benson's & Co's. Celebrat- et Prepared Corn (40 liv.)	0.11½
Canada Pure Corn Starch (40 li- vres)	0.10½
Farine de pomme de terre raffi- née Casco, (20 liv.), paquets de 1 livre	0.13

(Boîte de 20 liv., ¼ c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.

Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3 livres, 1 douz., en caisse	4.25
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cal- se	4.65
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20 — 10 liv., ¼ doz. en caisse	4.95
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90 (Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).	
Barils, environ 700 livres	0.07
Demi-Baril, environ 350 livres	0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv.	0.07½
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv., chaque	2.15
— 3 gals., 38½ liv., cha- que	3.25
— 5 gals., 65 liv., cha- que	5.25
Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily White.	

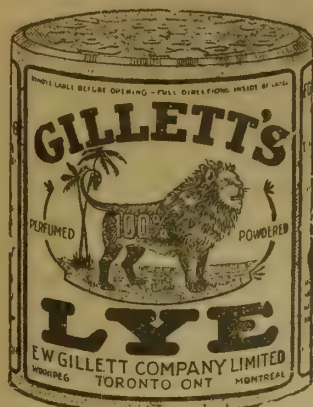
Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines.	5.15
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine.	5.70
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine.	5.45
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine.	5.40
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer.)	

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
10 boîtes assorties de sirop et d'empois
jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'On-
tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

GILLETT'S LYE



Epiciers: LA LESSIVE GILLET DEVRAIT ETRE EMPLOYEE DANS CHAQUE MAISON. EXPLIQUEZ A VOS CLIENTES QUE LA LESSIVE GILLETT EST LE MEILLEUR ADOUCISSANT D'EAU CONNU ET QU'ELLE DEVRAIT ETRE EMPLOYEE PARTOUT OU QUELQUE LAVAGE EST A FAIRE. ELLE N'ADOUCE PAS SEULEMENT L'EAU, MAIS DOUBLE LE POUVOIR DE NETTOYAGE DU SAVON ET REND TOUT SAIN ET HYGIENIQUE. VOUS POUVEZ AUGMENTER DANS DE BONNES PROPORTIONS VOS VENTES DE CET ARTICLE EN ATTIRANT L'ATTENTION DE VOS CLIENTS SUR SES PROPRIETES ET ILS VOUS EN REMERCIENT. IL N'Y A QU'UNE SEULE LESSIVE GILLETT ET ELLE EST TOUJOURS D'UNE QUALITE EGALE ET SUPERIEURE — ET DIFFERENTE DES AUTRES.

LA LESSIVE DE GILLETT CONSOME LA CRASSE

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



Vendez les Aliments Marins qui donnent satisfaction

Les personnes même les plus difficiles sont gagnées par la saveur délicieuse et la qualité supérieure des aliments marins sains mis en boîtes sous la Marque bien connue Brunswick.

Cette qualité incomparable n'a été obtenue que par de longues années d'efforts scientifiques consacrés au perfectionnement d'une ligne d'aliments marins hygiéniques, gardant toute leur saveur et d'un goût délicieux plaisant aux plus difficiles.

Mettez régulièrement en évidence les Aliments Marins de la Marque Brunswick. Voyez ci-dessous notre liste:

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et
rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

MONTREAL.

ABONNEMENT {
Montréal et Banlieue . . \$3.00
Canada \$2.50
Etats-Unis \$3.00
Union postale, frs 20.00

PAR AN.

Circulation fusionnée {
LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 28 juin 1918

Vol.-XXX—No 26

DE NOUVELLES PENALITES CONTRE LES ACCAPAREURS

Afin de faciliter la mise en vigueur de la loi contre les accaparements, un décret a été passé autorisant les représentants de la Commission des Vivres à entrer et à faire des recherches partout où l'on supposera que des vivres sont détenus illégalement ou qu'une infraction aux règlements de la commission aura été faite. L'arrêté pourvoit à ce que toute personne dûment autorisée par la commission des vivres, qui a raison de douter que tout établissement, navire, véhicule, réceptacle, ou endroit contient des vivres ou nourritures en quantités plus grandes que celles prescrites par la loi, ou encore qui a raison de douter qu'une offense quelconque contre les règlements de la Commission des vivres est ou a été commise, peut, sur ces doutes, entrer en ces endroits à n'importe laquelle heure du jour pour y faire des examens, des recherches ou des inspections.

Tout juge qui pense qu'il y a des motifs raisonnables pour croire que l'on détient des vivres en quantités plus grandes que celles permises, ou encore qu'il y a quelques preuves que les règlements de la Commission des vivres ont été violés, peut émettre un mandat autorisant la recherche et la saisie.

Le refus d'admettre toute personne autorisée par la Commission des vivres, ou tout constable ou autre personne agissant en vertu du mandat émis par un juge, ou toute tentative pour interdire l'entrée de toute personne dûment autorisée, constitue une offense passible de pas moins de \$25 et de pas plus de \$1,000, ou d'un emprisonnement de trois mois, ou de l'amende et de la prison.

Quand une personne est accusée de toute violation de tout règlement de la Commission des vivres, la charge de prouver que la nourriture détenue par elle ou sous son contrôle n'est pas détenue en plus grandes quantités que celles prescrites par la loi, incombe à la personne accusée.

La violation des nouveaux règlements sera passible d'une amende de cent à mille piastres ou d'un emprisonnement ou de l'amende et de l'emprisonnement.

NOUVEAU DECRET CONCERNANT LA FARINE DE GUERRE

Un ordre a été émis cette semaine par la Commission des Vivres d'après lequel on sera obligé à l'avenir de faire usage de substituts à la farine de blé chez les boulangers, les confiseurs, les établissements où l'on donne à manger et les maisons privées. D'après l'ordre, on entend pas substituts, la farine pure et saine de maïs, d'avoine, d'orge, de riz, de seigle, de sarrasin, de tapioca ou de pommes de terre, le son, la moulée le gruau d'avoine, l'avoine roulée, le "cornstarch", "hominy", les recoupes de maïs, le riz, le tapioca, ou aucun mélange de ceux-ci et les pommes de terre.

L'ordre stipule qu'à partir du 1er juillet prochain, les boulangers, les confiseurs, et les établissements où l'on donne à manger, en faisant aucun produit de la boulangerie dans lequel le montant de substituts à la farine de blé n'est pas prescrit dans les ordres de la Commission des Vivres, Nos 34 et 46, devront faire usage d'une livre de substituts pour chaque neuf livres de farine de blé "Standard". L'ordre stipule qu'à partir du 15 juillet prochain, les boulangers, les confiseurs et les établissements où l'on donne à manger à l'est de Port-Arthur, en faisant aucun produit de la boulangerie dans lequel le montant de substituts à la farine de blé n'est pas prescrit dans les ordres Nos 34 et 46 de la Commission des Vivres devront faire usage d'une livre de substituts pour chaque quatre livres de farine de blé standard.

Il en sera de même pour chaque personne en Canada qui cuit pour la consommation privée du pain, des rolls, de la pâtisserie ou tout autre produit dans lequel il entre de la farine blanche. Aucun commerçant porteur d'une licence ne devra vendre à aucune personne pour la consommation privée aucune farine blanche ou standard qui n'achète pas de lui ses substituts dans la proportion de pas moins d'une livre de substituts pour deux livres de farine blanche ou standard.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



LE SUCRE

La Commission Internationale des sucres de New York vient de donner avis que, à partir du 24 juin, le prix basique du sucre centrifuge livré, droit payé à New York, sera de 6.055c par livre — ce qui est une hausse de 5c par 100 livres.

C'est la hausse du taux des assurances sur les navires qui transportent le sucre de Cuba à New York, par suite des opérations des sous-marins allemands, qui a forcé la commission à décréter cette hausse.

Il ne semble pas que cette hausse puisse affecter le prix du sucre au Canada.

LA RESPONSABILITE DES BANQUES

Une dépêche reçue à Montréal annonce que le Conseil Privé a, dans la cause de Banbury contre la Banque de Montréal, décidé en faveur de cette dernière. Cette décision est d'une importance très grande pour les banques en général.

L'on se rappelle cette cause de Banbury. Arrivé d'Angleterre au Canada en 1913 le capitaine Banbury s'était adressé à la Banque de Montréal pour s'informer où il pourrait placer son argent. La banque écrivit aussitôt à ses gérants pour leur demander les informations désirées. L'un d'entre eux indiquait, dans sa réponse, une certaine compagnie de construction en voie de formation à Victoria (C.-B.) qui demandait des capitaux. Il se chargea même plus tard de présenter M. Banbury au représentant de cette compagnie avec lequel le capitaine entra en pourparlers et auquel il confia, à titre de prêt, une partie de son argent qui devait être garanti par la compagnie elle-même. Malheureusement, cette compagnie devint plus tard insolvable et le capitaine ayant perdu son argent, intenta une action à la Banque de Montréal, prétendant qu'elle était responsable des actes de son gérant, agissant comme tel.

Cette cause fut d'abord entendue devant un jury dont le verdict donnait gain de cause à Banbury. La Banque de Montréal, convaincue qu'elle n'était pas responsable, porta sa cause en appel où elle obtint une décision en sa faveur.

Mais le capitaine Banbury, qui ne se tint pas pour battu, alla jusqu'au Conseil Privé. Ce dernier, comme on le voit, vient de porter une décision qui est précisément celle contenue dans la dépêche en question.

LES MARCHANDS D'ENGRAIS ALIMENTAIRES SONT LICENCIES

Il est maintenant illégale de faire le commerce de la farine, du son, de la moulée ou d'aucuns engrais alimentaires provenant du blé ou des grains ou de foin ou de paille sans avoir au préalable obtenu une licence de la Commission des Vivres du Canada.

LES RESTAURANTS DOIVENT ETRE LICENCIES

Il sera illégal de faire le commerce d'un établissement où l'on donne à manger sans avoir obtenu une licence de la Commission des Vivres du Canada. On a prolongé, du 1er juin au 1er juillet, la date où ce règlement entrerait en vigueur, vu l'encombrement des demandes parvenues à ce bureau et que le personnel de la Commission ne pouvait pas manier avant le 1er juin.

FABRICANTS DE CREME A LA GLACE

A partir du 1er juillet prochain, aucune personne ne pourra fabriquer de la crème à la glace, des bonbons, des gâteaux, des biscuits secs, des biscuits, de la pâtisserie, de la confiserie, des cônes de crème à la glace ou de la gomme à mâcher, sans avoir au préalable obtenu une licence de la Commission des Vivres du Canada.

SUCRE POUR LES CONSERVES

On a pris tous les moyens possibles de se procurer l'approvisionnement nécessaire de sucre pour la demande qui en sera faite durant la saison de la mise en conserve des fruits. La Commission des Vivres du Canada fait remarquer que bien que certaines restrictions aient été imposées, sur la consommation du sucre en ce pays, elle a conclu des arrangements d'après lesquels il sera facile d'obtenir la quantité de sucre suffisante pour mettre en conserves les fruits, comme par le passé. La Commission ne saurait trop insister sur la nécessité de mettre en conserves les fruits et les légumes, et ceci sur la plus grande échelle possible.

LA POLICE ENFORCE LA LOI

Dans toutes les municipalités du Canada, la police ne néglige rien pour assurer la mise en vigueur des règlements concernant les substances alimentaires. Les mêmes efforts sont mis en jeu pour mettre en vigueur la loi concernant les "flâneurs". Depuis que cette loi a été mise en vigueur, on a purgé de presque toutes les villes canadiennes, les désœuvrés qui jusqu'ici parcouraient les rues. Des amendes de \$100 et les frais ont été imposées aux coupables dans les villes de Calgary, Montréal, Victoria, Saskatoon, Toronto, Port Arthur, Ottawa, Régina, Stratford et autres. Dans un grand nombre de cas où les amendes n'ont pas été payées les coupables ont été envoyés en prison.

SITUATION DES VIVRES EN FRANCE

En 1917, la production du blé en France a été de 45 pour cent de la production normale, soit de 36 pour cent du besoin normal de ce pays. Après avoir soustrait la quantité nécessaire pour ensemençer, la production de 1917 n'a laissé qu'un tiers du besoin normal. La France est à la ration d'une livre de viande par personne, par semaine, y compris la viande de cheval. Sa ration de sucre, par personne, par mois, est de 1 livre et un dixième.

BUREAUX D'AIDE AUX FERMIERS

Dans chaque ville et dans chaque village au Canada, on devrait ouvrir des bureaux où les personnes qui sont disposées à aider aux travaux de la ferme, pourraient inscrire leur nom. Les fermiers qui ont besoin d'aide pourraient s'adresser à ces mêmes bureaux.

PAS DE CEREALES POUR LES ANIMAUX

Aujourd'hui, comme c'était il y a cent ans, dit le Ministère des Vivres d'Angleterre, il n'y a pas de céréales disponibles pour la nourriture des animaux. Il n'y a pas même de dérivés déchetés de la mouture, vu que l'orge et le blé-d'inde sont moulés à un tel degré extrême d'extraction pour faire de la farine pour le pain, qu'il ne reste pratiquement rien qui puisse servir à la nourriture imposée par les circonstances.

PROHIBITION D'EXPORTATION DES GRAINS SAUF SOUS LICENCE

Le Département des Douanes vient de publier un avis annonçant la prohibition d'exportation de certains grains, sauf sous licence. L'avis se lit comme suit :

"Dans des cas spéciaux où des licences sont autorisées pour l'exportation des produits marqués (D) au Royaume-Uni ou autre pays britannique ou aux pays alliés avec l'Empire anglais, les licences peuvent, être émises par les Collecteurs des Douanes, quand approuvées par la Commission des Vivres du Canada, d'Ottawa, sauf en ce qui concerne le blé, l'orge, l'avoine, le seigle, le sarrasin, le lin, les pois et les fèves, l'exportation de ces grains étant sujette à l'approbation des Inspecteurs de la Commission des Grains de Winnipeg, dont le Dr Robert McGill est président et M. R. McDonald, secrétaire."

L'ESPAGNE A UN ENORME SURPLUS D'HUILE D'OLIVE

En 1915, la culture de l'olivier, en Espagne, couvrait 3,705,805 acres. Ceci ne comprenait pas les plants nouveaux, exempts de taxes et augmentant considérablement chaque année.

Selon les statistiques actuelles, la production d'huile d'olive se chiffre à 18½ gallons environ par acre, ce qui donne une récolte totale annuelle de 237,113,920 kilos, ou 68,728,672 gallons d'huile d'olive.

On escompte que la récolte de 1917-1918 s'élèvera au moins à 95,362,320 gallons d'huile d'olive comestible. En déduisant ce montant, la consommation domestique, il restera environ 40,281,000 gallons disponibles pour l'exportation.

Si l'on y ajoute les réserves de stocks de la récolte de l'an dernier, on verra que la quantité d'huile d'olive d'Espagne disponible pour l'exportation est en réalité de plus de 60 millions de gallons.

COMBIEN PAYEZ-VOUS POUR LIVRAISONS D'ÉPICERIE?

MM. Wilson frères, importateurs et épiciers de Victoria, C.-B., disent dans leur circulaire d'affaires :

La "grocerie", ou système de "Payez et Portez", est venu et doit demeurer. Ce n'est plus une expérience, mais un fait qui démontre nettement que les frais excessifs encourus par la livraison peuvent et doivent être abondants. On a prétendu que le maintien d'un service de livraison coûtait à l'épicier de cinq à huit pour cent, et nos propres observations nous prouvent que ces chiffres ne sont pas exagérés. Cinq pour cent est sûrement en deça de la marge. Expliquons-le ainsi : les frais d'épicerie d'une famille sont de \$25 par mois ; si la livraison de ces denrées coûte 5 cents à l'épicier, alors la valeur des marchandises achetées n'est réellement que \$23.75, le reliquat servant à payer un service sans doute, très commode et très apprécié, mais qui néanmoins pourrait et devrait être élagué. Acheter soi-

même ses propres produits est plus économique et plus satisfaisant que de le faire par téléphone. Il vaut bien mieux garder ce \$1.25 pour servir à l'achat d'une paire de chausures dont les enfants ont grand besoin, d'un approvisionnement de farine d'avoine, d'un peu plus de beurre, ou de quelque article d'utilité domestique, plutôt que de le donner pour le maintien d'un service de livraison absolument inutile et extravagant. La livraison est un gaspillage courant, et tant que nous ne l'aurons pas abolie, nous aurons manqué à l'un de nos devoirs."

LA REDUCTION DE LA CONSOMMATION DU SUCRE

La Commission des Vivres du Canada a publié un autre communiqué dans lequel elle demande plus de restrictions volontaires relativement à la consommation du sucre dans les maisons privées. Le communiqué fait ressortir la nécessité de réduire le plus possible la consommation de cette denrée pour qu'il n'y ait pas de rareté durant la saison de la mise en conserves. Les opérations des sous-marins, les demandes toujours plus considérables d'Europe et pour plusieurs autres raisons, il nous faut épargner le plus possible le sucre, ne pas en employer quand ce ne sera pas absolument nécessaire. Il est apparent qu'il faudra épargner une plus grande quantité qu'on anticipait, afin de se faire une réserve suffisante pour parer à toute éventualité.

Le communiqué fait remarquer que les manufacturiers et autres marchands de vivres, qui ont un permis de la Commission des Vivres du Canada, ont déjà diminué leur consommation de sucre.

L'emploi de la canne à sucre pour la fabrication des bonbons, pour consommation privée a été prohibée. On a réglé l'emploi du sucre dans les restaurants et les propriétaires de tels établissements publics se sont vus mettre à la ration pour le sucre.

Les manufacturiers de biscuits et de gâteaux ont maintenant une quantité limitée de sucre pour chaque baril de farine. On a aussi défendu de candir les gâteaux et il est illégal pour toute personne de faire, pour consommation privée, des gâteaux ou des biscuits candis, ou des gâteaux recouverts d'une couche de canne à sucre à l'extérieur ou entre deux gâteaux. Le montant de sucre employé dans la fabrication de la crème à la glace a été restreint ; pas plus de six livres de canne à sucre ne doivent être mises dans huit gallons de crème à la glace.

Les restrictions sur les approvisionnements privés ont empêché la spéculation ; elles ont eu aussi pour bons résultats de faire retourner de grandes quantités de sucre en possession d'individus.

La Commission des Vivres ajoute que ces règlements ont été très effectifs, comme on s'y attendait. D'autres restrictions sur l'emploi du sucre dans les industries d'importance secondaire sont actuellement en considération mais la Commission fait appel aux citoyens pour faire tout leur possible pour réduire la consommation de sucre dans les foyers.



Tanglefoot



le destructeur de mouches non vénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année

Règlements Concernant la Vente du Charbon (suite)*

LICENCES DE MARCHANDS ET D'IMPORTATEURS.

Permis d'importateur.

(7) Toute personne engagée dans le commerce d'importation du charbon au Canada, ou qui désire faire ce commerce et n'a pas obtenu un permis conformément aux règlements du 26 octobre 1917, doit adresser immédiatement par lettre chargée au Contrôleur du combustible une demande de permis en la formule "A" de l'annexe des présentes, et si la demande est approuvée un "permis d'importateur" sera émis en la formule "B" dudit annexe. Ce permis sera affiché bien visiblement dans le bureau licencié. Personne ne s'engagera dans le commerce d'importation du charbon au Canada après la mise en vigueur des présents règlements sans avoir obtenu un permis en ladite formule "B".

Permis de marchand.

(8) Toute personne engagée dans le commerce du charbon à titre de courtier, marchand en gros ou en détail, ou qui désire faire ce commerce et n'a pas obtenu un permis conformément aux règlements du 26 octobre 1917, doit adresser immédiatement par lettre chargée au Contrôleur du combustible une demande de permis en la formule "C" de l'annexe des présentes, et si la demande est approuvée un permis sera émis en la formule "D" dudit annexe. Ce permis doit être exposé bien visiblement dans le bureau du licencié. Personne ne s'engagera dans le commerce du charbon à titre de courtier ou marchand après la mise en vigueur des présents règlements sans avoir obtenu un permis de ladite formule "D".

(9) Au cas où un importateur, courtier ou marchand ne se conforme pas aux instructions écrites émises par l'administrateur ou le commissaire du combustible, ou qu'il y est déclaré coupable d'avoir donné faiblesse, ou qu'il y a autre cause suffisante, dont le Contrôleur du combustible peut immédiatement suspendre ou annuler tout permis émis par lui en donnant avis au licencié par lettre chargée et il peut ensuite renouveler ce permis à sa discrétion.

Commerce illicite du charbon.

(10) Toute personne qui commence ou continue l'importation ou le commerce du charbon sans avoir demandé un permis comme il est par les présentes prescrit, ou qui a été notifié par lettre chargée du Contrôleur du Combustible que sa demande n'a pas été approuvée ou qu'un permis qui lui a été accordé par le Contrôleur du Combustible a été suspendu ou annulé, sera sur conviction sommaire sujette à l'amende imposée par le paragraphe (34). Il peut aussi être imposé une amende de \$50 pour chaque jour où ce commerce est exercé en contravention des présents règlements.

LES PRIX DU CHARBON

(11) Tout exploitant en Canada hors de la partie de la Colombie-Britannique et de l'Alberta désignée "District No 18", devra à la demande du Contrôleur du combustible de faire avec lui une convention par écrit fixant le maximum des prix par tonne que cet exploitant peut donner pour le rendement de sa mine et

* (Voir le "Prix Courant" du 21 juin).

contenant telles autres conditions dont il pourra être convenu. A défaut de telle convention faite en la manière prescrite, et au temps requis par le Contrôleur du combustible, ce dernier peut fixer par un écrit sous son seing le maximum des prix qui peuvent être exigés par cet exploitant, et prescrire les conditions qu'il juge à propos pour disposer du rendement de la mine. Une copie de cet écrit sera adressée par lettre chargée au gérant de la mine concernée, et l'exploitant aura dès lors la même obligation de se conformer que s'il s'était engagé par convention avec le Contrôleur du combustible à remplir les conditions de cet écrit.

Commission des courtiers.

(12) Les commissions des courtiers sur le charbon ne doivent pas excéder la somme de trente (30) cents par tonne nette et il ne peut être perçu plus qu'une telle commission sur le charbon au Canada.

Vente en gros.

(13) Il sera permis à tous les marchands en gros de percevoir un bénéfice ou une commission n'excédant pas la somme de trente-cinq (35) cents par tonne nette, sur toute tonne de charbon, en plus du prix moyen qu'a coûté ce charbon à ces marchands en gros et y comprenant une proportion raisonnable des frais de manutention et une proportion raisonnable des frais de vente et des frais fixes, et pas plus qu'un tel profit ou une telle commission ne doit être perçue au Canada sur du charbon de quelque sorte que ce soit, mais en aucun cas il ne sera permis de percevoir en Canada les deux commissions ou bénéfices de courtier et de marchand de gros à moins de circonstances spéciales et sauf du consentement du Contrôleur du combustible.

Prix de détail.

(14) Il est permis aux détaillants de percevoir sur charbon un bénéfice net n'excédant pas cinquante (50) cents par tonne nette en plus du prix moyen qu'a coûté ce charbon aux détaillants, et y compris une proportion raisonnable des frais de manutention et une proportion raisonnable des frais de vente et des frais fixes. Sur la vente d'une quantité de charbon de moins d'une tonne nette, un bénéfice dans la même proportion peut être ajouté, excepté que sur la vente d'une quantité de moins de 200 livres un bénéfice de cinq (5) cents peut être ajouté.

(15) Le prix maximum auquel le charbon de toute grosseur et de toute qualité peut être vendu par un marchand durant la période qui date du premier jour au quinzième jour inclusivement de chaque mois, doit être la moyenne du prix après livraison que ledit marchand a payé pour le charbon de même grosseur et de même qualité en sa possession le premier du même mois, plus une proportion raisonnable du coût de la manutention, plus une proportion raisonnable des frais de vente et des frais fixes, plus un bénéfice n'excédant pas celui mentionné dans les paragraphes précédents. De même à dater du 16e jour jusqu'au dernier jour inclusivement de chaque mois, le prix maximum doit être basé sur la moyenne du prix de revient du charbon en mains le 16 du mois.

(16) Les présents règlements n'interdisent à aucun marchand ou courtier de vendre du charbon à un prix moindre que le prix minimum auquel il lui est permis de vendre le charbon par les présents règlements.

(A suivre au prochain numéro.)

Venez chez "Brock"

Malgré l'augmentation incessante des prix et la rareté de plus en plus sérieuse des marchandises appropriées, nous pouvons encore vous épargner de l'argent sur bien des lignes de Nouveautés et de Tapis.

Nous vous invitons cordialement à visiter notre entrepôt, au 230 rue Notre Dame Ouest.

LA CIE W. R. BROCK, (LIMITEE)

—NOUVEAUTES EN GROS—
MONTREAL

Coins des Rues Notre Dame Ouest, Ste. Hélène et Recollet

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ DU GRAIN

Les cotations du marché local du grain s'établissent comme suit:

Avoine de l'ouest canadien,	
No 2096
Avoine d'alimentation No.	
1090
Avoine d'alimentation No.	
2087
Orge d'alimentation du Ma-	
nitoba126
le boisseau ex-magasin.	

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$10.95 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.05.

La demande pour farine de blé d'hiver était calme et les prix fermes de \$11.40 à \$11.50 le baril, en sacs, ex-magasin. Il s'est fait de bonnes affaires en farine de blé d'Inde, à \$13.00, le baril, en sacs.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre.	0.32	0.33
Beurre supérieur		
de crèmerie	0.44	0.44½
Beurre fin de crè-		
merie	0.43½	0.43¾
Beurre supérieur de		
ferme	0.38½	0.39
Beurre fin de fer-		
me	0.37	0.37½

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:

Fromage No. 1	0.23
Fromage No. 2	0.22½
Fromage No. 3	0.22

HALLES AU FROMAGE ET BEURRE

A la vente à l'enchère tenue au Board of Trade de Montréal, 1,844 paquets de beurre ont été offerts en vente. De ce nombre, 1,117 paquets de qualité premier choix, se sont vendus à 43 5-6; 299 paquets de choix qui ont rencontré une offre de 43½c n'ont pas été vendus et 428 paquets de beurre pasteurisé ont trouvé acquéreurs à 44½c.

A la halle au fromage de Cornwall, les offres ont consisté en 3,168 boîtes de fromage blanc dont la plus grande partie s'est vendue à 22¼c. Comme on rapporte une disette de fromage en Ecosse et en Angleterre, il est possible que ce produit devienne plus rare sur nos marchés canadiens et que les consommateurs de ce pays soient exposés à en manquer.

Saint-Pascal, 25. — A la réunion des représentants de l'industrie laitière, ce jour, 745 boîtes de fromage ont été offertes et vendues à Alexander, de Montréal, à 22 1-16 cents; 260 paquets de beurre ont été vendus à Emond et Côté, de Québec, à 43 ¾c.

A Saint-Hyacinthe, au marché de samedi, il y avait en vente 300 boîtes de beurre, qui ont été vendues 43½c.

Et 750 meules de fromage, vendues 22¼c.

Voici les dernières ventes de fromage sur les marchés d'Ontario:

Iroquois: en vente, 1,120 meules de fromage blanc, 700 vendues à 22¼c au marché; le reste a été vendu plus tard au même prix.

Napanee: En vente 1,805 meules de fromage blanc, 350 vendues à 22¼c, le reste non vendu.

Cornwall: En vente, 3,168 meules de fromage blanc, toutes vendues, sauf un lot de 76 meules à 22¼c.

Vankleek Hill, en vente, 1,766 meules toutes vendues à 22¼c.

Perth, en vente, 1,500 meules, toutes vendues à 22¼c.

Montréal, à la glacière Gould, vendredi, 300 boîtes de beurre ont été vendues aux enchères à des prix en hausse de ½ à 1¾c, sur les ventes de mardi. Beurre de choix, 43½; beurre fin, 43c; beurre pasteurisé, 43¾c à la beurrerie.

Aux mêmes enchères, 7,000 meules de fromage ont été vendues aux prix de 22¼c à 22¼c, à la fromagerie.

LE MARCHÉ A PROVISION

Le porc en lots de choix s'est vendu de \$19.25 à \$19.50, et en lots pesants de \$18.75 à \$19 les 100 livres pesées hors chars. De bonnes affaires ont été faites en porcs apprêtés fraîchement tués des abattoirs, dans le gros, de \$28.50 à \$29 les 100 livres.

JAMBONS ET BACONS

Nous cotons:	la livre
Jambons, 8 à 10 livres	0.38
Jambons 12 à 15 livres	0.34 0.35
Jambons pesants	0.32 0.33
Bacon pour breakfast	0.41 0.42
Bacon Windsor de choix	0.44 0.45
Bacon Windsor désos-	
sé	0.46

SAINDOUX

Nous cotons:	la livre
Saindoux pur	0.32 0.33
En seaux en bois de 20	
livres	
Saindoux pur en blocs	
de 1 livre	0.34
Saindoux composé,	0.27
en seaux en bois de 20	
livres.	

PRODUITS D'ERABLE

Nous cotons:	
Sirop, 13 livres, gallon mesure	
Impériale, \$1.90 à \$2.00.	
Sirop, boîtes 5 gallons, le gallon,	
\$1.85.	
Boîtes 8½ livres, \$1.35 à \$1.45.	
Sucre en blocs, la livre, 0.21 à 0.22.	

LES POMMES DE TERRE

Du fait des approvisionnements extrêmement limités en fait de pommes de terre et des stocks légers en magasin et sur place, il y a eu un sentiment très fort qui s'est manifesté sur le marché cette semaine avec des hausses se montant de 50c à 80c le sac.

Dans le gros, les pommes de terre Montagnes Vertes se sont vendues à \$2.50, les rouges à \$2.25 et les McIntyres à \$2.00 le sac de 90 livres, ex-magasin.

Les pommes de terre No 1 de la nouvelle récolte se sont vendues à \$7.50 le baril et le stock No 2 à \$6.00.

LES BALAIS

Le prix des balais est de nouveau en hausse avec une augmentation de \$1.50 la douzaine, sur les 4-cordes et \$1.25 sur les 5-cordes. Les prix actuels sont \$8.50 et \$9.50 la douzaine respectivement.

LES PIPES EN TERRE

Les pipes en terre Woodstock, sont cotées à \$2.10 la boîte de 200.

EPINGLES A LINGE

Les épingles à linge ordinaires sont en hausse de 20c la boîte de 5 grosses à \$1.10.

BRIQUES DE BAIN

Il y a une nouvelle hausse sur les briques de bain. Cette hausse est de 15c la douzaine et les briques non enveloppées sont à 75c, et celles enveloppées à 90c la douzaine.

LES CHAMPIGNONS

Les champignons Hôtel, en conserves, se vendent de 52c à 53c la boîte, soit une hausse de 2c.

LS ARTICHAUTS EN CONSERVES

La nouvelle conserve d'artichauts a été reçue et se vend en boîtes de 3 livres, à \$3.60 la douzaine.

LES HOMARDS DE LA NOUVELLE CONSERVE

Il y a eu des arrivages de homards de la nouvelle conserve et ils se vendent de \$3.50 à \$3.55 la douzaine.

LE RIZ DE LA CAROLINE

On a reçu des approvisionnements de riz de la Caroline qui se vendent sur la base de 15c à 16c la livre.

LE BLE-D'INDE

Il y a eu un sentiment plus aisé sur le marché pour le cornmeal et le jaune fut coté à \$6.60.

LES LEGUMES

Les tomates sont d'un prix plus abordable, étant cotées à \$2.25 la caisse de quatre paniers. D'un autre côté, les concombres sont rares. Les choux et bettaraves sont plus rares, de même que les asperges. Les choux New Baltimore sont offerts à \$6.00 la crate.

LES FRUITS

Le prix des fraises est de 30c à

35c le quart. Les oranges navel de Californie sont plus rares et en hausse à \$7.50-\$8.00.

LES FRUITS SECS

Il y a eu une hausse de 1c à 4½ cents la livre sur les prunes cette semaine. Elles se vendent aux prix suivants:

30-40	0.19
Californie 40-50s	0.18
Caisses 25 livres 50-60s	0.16½
60-70s	0.15½
70-80s	0.13
80-90s	0.11½
90-100s	0.11
Oregon 30-40s	0.15½
40-50s	0.15½
50-60s	0.12¾

MELASSES DE LA BARBADE

	Prix pour l'Ile de Montréal
Punchons	0.97 1.00
Barils	1.00 1.03
Demi-Barils	1.02 1.05
Pour territoires en dehors, les prix sont environ de 3c moindres.	

LES SUCRES

Les prix sont comme suit:

	Les 100 livres
Atlantic Sugar Company, extra granulé	\$8.90
Acadia Sugar Refinery, extra granulé	8.80
St. Lawrence Sugar Refinery	8.80
Canada Sugar Refinery	8.65
Dominion Sugar Co., Ltd., crystal granulé	8.80

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend, No 2, de \$14.50 à \$15.00. No 3, \$13.00, et mélangé de trèfle, de \$6.00 à \$9.00 la tonne, ex-voie, et qualités inférieures, à \$4.00 la tonne.

LES OEUFS

Nous cotons les prix de gros suivants:

Oeufs frais	0.46
Oeufs stock No 1	0.43
Oeufs stock No 2	0.39

LE FROMAGE SPECIAL EN HAUSSE — LES BRIQUES DE BAIN EGALEMENT

Le fromage de nature spéciale et vendu par 20 livres est en hausse. Le prix précédent était de 24c à 24½c et est maintenant de 25c à 25½c la livre.

Les briques pour bain sont aussi

en hausse. Non enveloppées, elles sont marquées à \$1.60 la douzaine et enveloppées, à 65c.

Le style en poudre se vend à \$1.25 la douzaine. Cette hausse représente 5c la douzaine.

QUELQUES SOUPES EN BAISSE — SAVON DE CASTILLE EN HAUSSE

Le savon de Castille fait au Canada, en caisse de 40 barres et pesant 14 onces à la barre, a avancé de \$5.75 à \$6.00 la caisse.

Il y a eu une baisse de 10 cents la douzaine dans les prix des soupes Campbell qui sont cotées à présent \$1.65 la douzaine.

PRIX DE L'HUILE DE CASTOR

Nous cotons:	la douz.
Bouteilles 1 once	\$0.95
Bouteilles de 2 onces	1.75
Bouteilles 3 onces	2.50
Bouteilles 4 onces	3.25
Bouteilles 6 onces	4.75
Bouteilles 10 onces	7.50
Bouteilles 16 onces	12.00

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Alphonse Marcotte	A. Davraych
Paul Denis	Can. Steel Foundries
Adéard Paré	Canada Car Co.
P. L. Dulac	Hydrolic Machine Co.
J. F. Boisseau	J. F. Clark, Ltd.
F. A. Robidoux	Alfred Robidoux
Bosch, J. F. Harold	C. P. R. & Cie
Ernest Sabouil	E. Barabé
Joseph Saint-Onge	Frontenac Breweries, Ltd
J. B. Ballard	Can. Car Foundries
Adéard Renaud	Tremblay
Jules Laporte	James Ballantyne
Armand Rocheleau	National Bridge
Rocheleau Armand	National Bridge
Joseph Labèlle	Dominion Textile Co.
Napoleon Leduc	Dominion Car Co.
Cloutier Emilien	Peter Lyall & Co.
Samuel Schacter	Coalmer
Sam. Andros	Nick Plossis
Geo. Ouellette	Canadian Bronze Co.
Théodore Lefebvre	Michel Chouinard
Edmond Bonhomme	Can Tube Co. Ltd
F. D. Pontbriand	Can. General Electric Co., Ltd.
Philias Thibault	Modern Tool Co.
J. A. Onslaw	J. O. Martineau
Alexandre Lefebvre	E. G. M. Cape & Co., Ltd.
Joseph Frappier	Canadian Rubber
Pierre Regimbalt	Canadian Tube
Alphonse Lefebvre	G. T. R. Co.
Max Abramovitch et al	Fashion Craft Co., Ltd.
Abraham Abrahamovitch	Dubrule Mfg. Co.
Arthur Goyette	Canada Cement No 2
Henri Hervieux	Nathional Breweries, Wm. Dow
Alfred Lamothe	Can. Steel Co. Works
Geo. Chénier	O'Connor
L. Pageau	Gunn, Langlois

FROTHINGHAM & WORKMAN LIMITED

"La plus ancienne Maison de Quincaillerie en Gros, fondée au Canada"

199-203 rue St-Paul

MONTREAL

*C'est là que vous obtien-
drez un bon service, en
français comme en
anglais. : : : :*

Notre stock est aussi complet que les présentes conditions le permettent. Nous ne prenons pas sur nous de substituer d'autres produits à ceux spécifiés, mais remplissons les commandes exactement conformément aux désirs des clients.

Nous n'avons pas de marques privées, nos marchandises sont vendues sous le nom même du manufacturier.

Notre organisation permet un service rapide — toutes les commandes sont expédiées promptement.

*Envois de toute confiance par
colis postaux.*

*Essayez notre service de com-
mandes par correspondance.*

FROTHINGHAM & WORKMAN LIMITED

"La plus ancienne Maison de Quincaillerie en Gros, fondée au Canada"

199-203 rue St-Paul

MONTREAL

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LEVIER D'AUTO

Les leviers d'auto sont en hausse. Cette hausse s'applique au "cracker jack" et le nouveau prix est de 30c chaque plus élevé que l'ancien, à \$1.80.

L'escompte est de 33 1/3 pour 100.

POMPES A MOTEUR

Les pompes à moteur Manzel pour pneus Ford, sont à \$12.00 chacune, au lieu de \$10.50. Un escompte spécial s'applique au marchand.

ACCESSOIRES D'AUTO

Parmi les changements de prix dans les accessoires d'auto, cette semaine, il faut noter les différentes lignes de cire préparée employées à polir les autos. Elles sont réduites d'environ 10 pour 100, et la même baisse s'applique aux nettoyeurs de carbone et aux huiles "stop squeak".

Les channel rails sont quelque peu en hausse. Quelques-uns des prix comparatifs sont comme suit. l'ancien prix étant coté en premier lieu: No 6094, \$7.63-\$7.93; No 6,092, \$5.33-\$7.20; No 6093, \$6.67-\$9.55 et ainsi de suite. Sur ces prix, il y a un escompte de 33 1/3 pour 100.

Les pinces connues sous le nom de "Superb", sont en hausse, pas-

sant de \$1.23 à \$1.50, la paire; les pinces de poche, de 77c à 90c, et les becs minces, de \$1.07 à \$1.27, la paire. Un escompte de 33 1/3 pour 100 s'y applique.

Les "grinders" de valve Universal sont aussi en hausse et les extracteurs "cutter pin" se vendant avant à 12c chaque, sont à présent, à 13 1/2c. Un escompte spécial s'y applique. Les "wrenches" sont en hausse générale de 10 pour 100.

Pour montrer cette hausse, notons les prix suivants sur les sets Mossberg: No 10 ancien prix, \$1.65, nouveau prix, \$1.84; No 49, \$5.70-\$6.25 et No 17, \$2.59-\$2.85.

Il y a hausse sur les batteries d'emménagement Eveready. Il est maintenant nécessaire d'ajouter 10 pour cent à la liste canadienne. Il y a rareté dans certains ressorts pour les autos Chevrolet; cela provient de la difficulté de s'assurer l'acier spécial employé dans leur manufacture et exigeant 3 pouces de largeur.

LES FUSILS EN HAUSSE

On annonce une révision des prix sur les armes, revolvers, carabines et fusils de toute espèce.

Ces changements ont affecté quelques lignes de carabines Winchester qui sont maintenant comme suit: No 699, de \$18.50 monté à \$20.50; No 698, de \$40.00 monté à \$48.00; No 711, de \$23.50 monté

à \$25.50; No 7110, de \$25.00 monté à \$27.00 et No 723, de \$25.75, monté à \$27.75. Un 5 pour 100 extra est à ajouter à ces prix de liste pour les prix de revient aux marchands.

LAMPBLACK, CLOUS A TOITURE

Des hausses considérables affectent les prix des lampblacks. Les 1/4's se vendent à présent à 45 cents la livre, et étaient précédemment cotés à \$0.25c; les 1/2's 36 cents la livre au lieu de 20c.

Les clous pour toiture en feutre américaine, sont en hausse à \$11 par cwt., en lot moindre qu'un keg, et à \$10.00 par tonnelets, tandis qu'une autre marque est cotée sur la base de \$9.00 le keg.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Le blanc de plomb à l'huile est en hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui porte les cotations aux taux suivants: par lots de 5 tonnes, \$16 les 100 livres, par tonne, \$16.50 et par plus petits lots, \$16.85.

LES POLIS A CHAUSSURES ET A FOURNEAUX

Les manufacturiers de polis à chaussures et à fourneaux annoncent une hausse de prix sur leurs marchandises. Cette hausse s'applique aux pâtes et aux liquides et représente environ 10 pour 100.

LES BALAYEUSES DE TAPIS

Les balayeuses de tapis ont haussé d'environ \$4.00 la douzaine. Les Universal, vernies sont à présent à \$34.00 la douzaine, et les plaquées nickel, à \$38.00 la douzaine, tandis que les Grand Rapids sont à \$36.00, vernies et les plaquées nickel à \$40.00 la douzaine.

LA CRAIE DE CHARPENTIER

Le prix de la craie de charpentier a été en hausse. Le prix précé-

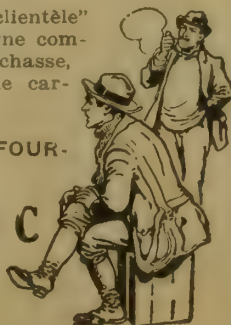
Remington UMC

Là où vous voyez une "vieille main" à la chasse—vous verrez un homme qui connaît à fond l'article Remington U M C et le tient en haute estime. Vous pouvez obtenir la "meilleure clientèle" avec le Remington U M C — la ligne complète de carabines, de fusils de chasse, de cartouches métalliques et de cartouches chargées.

EN VENTE CHEZ TOUS LES FOURNISSEURS

Remington U M C

of Canada, Limited
Windsor, Ontario.



dent de \$1.25 a été annulé et la craie blanche se vend à présent, à \$1.45 la grosse; la craie rouge, à \$1.80 et la bleue, à \$1.65.

NOUVEAUX PRIX POUR LES EMAILS ET LES SHEL- LACS

Une hausse a été notée sur les shellacs. Elle s'applique à la ligne B.H. Anchor et les prix actuels sont comme suit:

Barils, le gallon, blanc pur, \$4.65; cinq gallons, le gallon, \$4.80; gallon, \$4.90. L'orange pur, par quantités correspondantes est coté comme suit: \$4.25, \$4.40 et \$4.50; tandis que l'orange No 1 est à \$3.95, \$4.05 et \$4.15. L'email B.-H. fait en noir et 8 nuances est aussi en hausse. Les quarts sont à \$1.25 chaque, net; les chopines, 65c et 1/2 chopines, à 35c.

L'HUILE DE LIN

Le marché de l'huile de lin a marqué une faiblesse qui s'est traduite par une baisse nouvelle, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin Le gallon Impérial
Brute Bouillie
1 à 4 barils:—
\$1.79-\$1.86 \$1.81 1/2-1.88 1/2

TEREBENTHINE

L'importation de la térébenthine des Etats du Sud, est grandement gênée en ce moment, par la campagne des sous-marins; et comme le marché local en manque, les prix sont très fermes. On parle de 80 à 90c le gallon, et l'on irait jusqu'à \$1.00 si l'on pouvait acheter un fort lot.

ALUM BORAX SULFATE DE 'CUIVRE MINIUM

Ecrivez-nous pour informations

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL




POUR L'INTERIEUR et L'EXTÉRIEUR

Les Peintures Préparées de Ramsay pour ouvrages à l'intérieur et à l'extérieur sont supérieures comme qualité et comme richesse de couleurs, parce que la proportion de chacun des ingrédients qui entrent dans la fabrication des Peintures Pures de Ramsay est scientifiquement établie. Les Vernis "Unicorn" de Ramsay sont préparés avec la même précision scientifique.

Depuis au-delà de 75 ans, les Peintures et Vernis Purs de Ramsay sont généralement employés dans toute l'étendue du Canada.

Consultez le marchand de votre localité qui vend les Peintures de Ramsay, ou bien écrivez-nous. Nous nous ferons un plaisir de vous aider de nos suggestions.

Livrets intéressants envoyés sur demande.



A. RAMSAY & SON COMPANY
FABRICANTS DE PEINTURES ET VERNIS DEPUIS 1842
Toronto MONTREAL Vancouver

RAMSAY'S

THE RIGHT PAINT TO PAINT RIGHT

BEAUX VERNIS
"UNICORN" DE RAMSAY

Nous fabriquons des Vernis de qualité extra pour tous les genres de travaux. Essayez-les. Souvenez-vous du nom "Unicorn."



CIRE A PLANCHER
DE RAMSAY

Pour parquets et planchers en chêne ou en bois franc.

Préparé spécialement et prête à l'usage en canistres.

"L'annonce ci-dessus est une reproduction exacte d'une des annonces de la fameuse ligne des Peintures Ramsay, apparaissant dans vos journaux locaux quotidiens et hebdomadaires. Si vous n'êtes pas encore agent de Ramsay, écrivez-nous pour proposition attrayante de ventes. Il y a du profit à faire, dans la peinture."

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.



Tout Automobiliste Connaît Polarine par sa Publicité

LA publicité de POLARINE paraît à présent, dans nombre de journaux, magazines, revues d'automobile et publications de ferme, faisant connaître au public automobiliste ses qualités comme huile d'automobile. La Polarine lubrifie déjà la majorité des 200,000 automobiles au Canada.

Cette grande demande pour la Polarine est votre opportunité. Vous pouvez faire 33 1-3 pour 100 de profit et plus, sur toutes vos ventes, suivant la quantité que vous achetez, et vous verrez que cette huile se vend très rapidement.

L'Huile à Moteur Polarine tenue dans votre magasin vous vaudra la clientèle des propriétaires d'automobiles de votre localité. Ce sont là des clients que vous désirez avoir. Ils achètent quantité d'autres

choses que vous vendez — des accessoires pour leurs garages et pour leurs maisons.

Vous pouvez attirer à votre magasin les propriétaires d'automobiles et leur donner satisfaction, en vendant l'huile à moteur la plus fiable du marché: la Polarine.

Elle se fait en deux sortes: La Polarine et la Polarine Epaisse; elle se vend en barils, 1/2 barils, bidons cachetés de 1 et 4 gallons, 1/2 gallon spécial pour auto Ford, et en tonnelets d'acier de 12 1/2 gallons garnis d'une canule reversible.

Ecrivez-nous à: Bâtisse Imperial Oil, 56 Rue Church, Toronto, pour plus amples informations sur notre proposition au marchand et pour une copie de la nouvelle brochure sur la Polarine pour la Lubrification de l'Automobile.

IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES à MOTEURS et GRAISSES POLARINE
Vendeurs au Canada des huiles Gargoyle Mobiloils
SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

Renseignements Commerciaux

ABANDON JUDICIAIRE

Par Alek Klein, Montréal, Abraham Raginsky, gardien provisoire.
 Par Buccino Salviati, Montréal, Michele Maresca, gardien provisoire.
 Par J. J. Boyce, (M. Boyce & Son), de Québec, Lefavre & Gagnon, de Québec, gardiens provisoires.
 Par Geo. Pollock Québec, Lefavre et Gagnon, de Québec, gardiens provisoires.
 Par A. Klein, Montréal, Finlayson et Gardner, gardiens provisoires.

LIQUIDATEUR VOLONTAIRE

Carleton Pulp and Lumber Co., Montréal, H. M. Gardner, liquidateur provisoire.

CURATEUR

Re Stead & Stephenson, Montréal, Robert Wilson, curateur.

COMPAGNIES PROVINCIALES

La Cie Pouliot, Ltée, Bagotville, \$15,000.
 Mount Bruno County Club, Inc., Montréal, \$500,000.
 Ostigny et fils, Ltd., Montréal, \$100,000.
 Pierre Brault, Ltd., Montréal, \$75,000.
 S. H. Ewing & Sons, Ltd., Montréal, \$500,000.
 Dubuque Realty Co., de Québec, Ltd.,

Montréal, \$19,000.
 Viger Garage Ltd., Montréal, \$10,000.

AVIS DE DIVIDENDE

Re Joseph Chevalier, Québec, un premier et dernier dividende, payable le 2e jour de juillet, par Bédard et Bélanger, de Québec, curateurs.
 Antoine Fortin, (Château Tracy), de Rimouski, un premier et dernier dividende payable le 8e jour de juillet par J. P. E. Gagnon, de Québec, curateur.
 J. Guay et fils, Québec, un premier et dernier dividende payable le 9e jour de juillet, par Larue, Trudel & Picher, de Québec, curateurs.
 Renaud, King et Patterson, Ltd., Montréal, un troisième et dernier dividende payable le 15e jour de juillet par J. L. Apedalle, Montréal, liquidateur.
 Tancrède Benoit, Montréal, un premier et dernier dividende, payable le 8e jour de juillet par Benoit et de Grosbois, curateurs.
 Bélair et Poirier, Montréal, un premier et dernier dividende payable le 9e jour de juillet par Alex. Desmar-teau, curateur.
 Le Club Nautique, un nouveau et dernier dividende payable le 15e jour de juillet, par J. B. T. Lafrenière, de Sorel, liquidateur.

PERMIS DE REPARATIONS

Dufour, Fabien, 1208 avenue Bond, \$500.
 S. Kelly, J. M., 1044 Cadieux, \$40.
 Benoit, F.-X., 180 Saint-Jacques, \$80.
 Valade Co., 2778 Notre-Dame Ouest, \$500.
 Waite, Wm., 120 Mousseau, \$350.
 Marier, Pierre, Mme, 44 Sainte-Clothilde, \$350.
 Mallette, Geo., 69 York, \$25.
 Bernstock, Jos., 40 Omer, \$700.
 Joly, Trefflé, 264 Châteauguay, \$600.
 Lalonde, Omer, 312 Boulevard Monk, \$200.
 Paquette, Jos., 2052 Jacques Hertel, \$175.
 Commercial Properties, Ltd, 225 Saint-Jacques, \$1,500.
 Pinard & Pinard, 2494 Hutchison, \$3,000.
 Ross, Henri, 91 Hamilton, \$450.
 LeBer, Ed, 1881 Châteaubriand, \$300.
 Marsan, Stan., 14A Saint-Rémi, \$225.
 Beausoleil, Geo., 730 Drolet, \$45.
 Gazzi, Chas., 2604 Châteaubriand, \$125.
 Copping, R., 2122 Jacques Hertel, \$100.
 Dupras, Maxime, Mme, 99 Cazalais, \$350.
 Scott, D., 81 Saint-Marc, \$40.
 St. James, Arthur, 1330 Azilda, \$900.
 Robidoux, N., 1769 Notre-Dame Ouest, \$200.
 Klein, A., 180 Boulevard Saint-Joseph, \$150.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 37

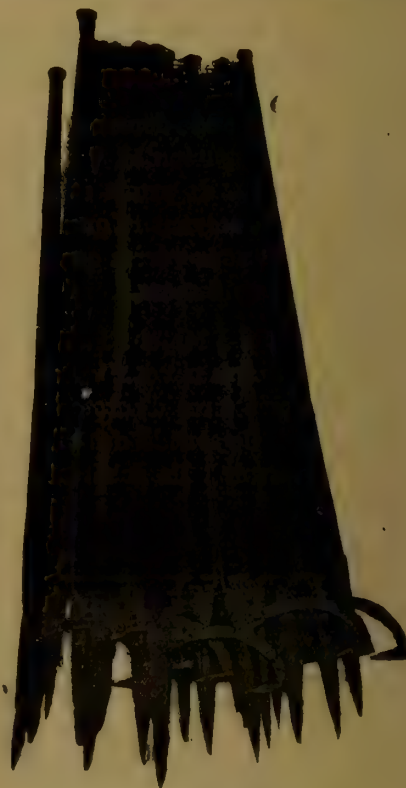
Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de feronnerie en gros et en détail.

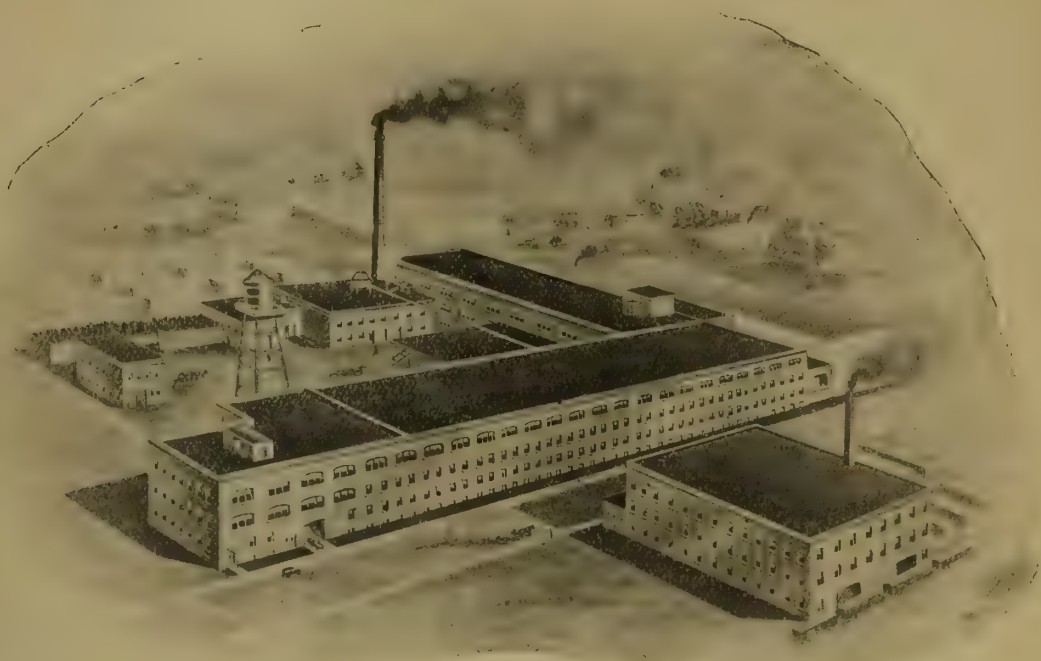
The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE - (ONTARIO)

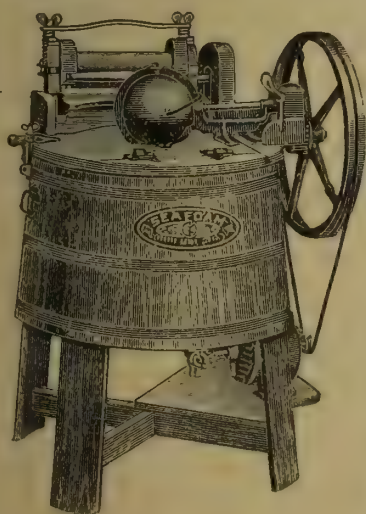


FABRIQUES AU CANADA



Une Manufacture très affairée

Chaque pied de superficie de plancher dans ces bâtiments est employé à fabriquer des laveuses et des tordeuses pour nos amis et clients de toutes les parties du Canada.



Le nom de notre firme sur une laveuse ou sur une tordeuse est la preuve que l'article en question est bien fait et durera des années.

Le gros de la demande, à présent, se porte sur les laveuses et tordeuses combinées fonctionnant à l'électricité dans des milliers de fermes et de maisons des villes et des cités.

La **SEAFOAM** est notre machine électrique et elle devient favorite partout où elle est introduite.

Demandez-nous des renseignements sur la **SEAFOAM**. Elle attire les affaires à votre magasin.

Dowsell Lees & Co., Limited

Représentant: John R. Anderson
MONTREAL

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTIONS—

Groulx & Frère, Charlemagne Groulx, et Henri Groulx, filé le 17e jour de juin 1918.

Tivoli Studios machels, G. Cockliades, spews Théodore Prahales alias Panos, Clara Horowitz, séparée de biens de Jacques Lax, filé le 12e jour de juin 1918.

Massad et Nassreallah, Geo. Nassraelah Sulem, Sulem Massad, filé le 13e jour de juin 1918.

Savage & Lecocq, contracteurs, Joseph Savage, et Alphonse Lecocq, filé le 14e jour de juin 1918.

NOUVELLES FIRMES

Stanlord's Ltd., 128 Mansfield, incorporée par lettres patentes fédérales, le 26e jour de septembre 1917, J. S. Stanlord, Ltd.

Canada Produce Co., Montréal, Walter Herbert Lamer, John Eugene Scott, tous deux en communauté de biens, depuis le 13e jour de juin 1918.

Central Shoe Shine, Peter Poulos. Dennis Melitas, tous deux célibataires, depuis le 13e jour de juin 1918.

Empire Café, Soo Hoo Fong, célibataire, Charles Wing, séparé de biens, depuis le 12e jour de juin 1918.

American Steam Laundry, James Wickman, James Green, John P. Uubent, comem exécuteurs testamentaires de la succession Julia Gallagher, veuve de Henri Lodge, depuis le 13e jour de juin 1918.

A. V. Fiola & Co., Ltd., 1359 Wellington, incorporée par lettres patentes fédérales, le 20e jour de mai, A. V. Fiola, président.

Joseph Contant, pharmaciens, Jos. Contant, séparé de biens de Sophie Jetté, J. B. Contant, séparé de biens de Berthe Goulet, depuis le 12e jour de juin 1918.

Joseph Pressman et Frères, 233 de la Montagne, Joseph Pressman, Michael Pressman, tous deux célibataires, depuis le 15e jour de juin 1917.

Progress Jobbing Co., 757 Bloomfield, Morris Ostrogursky, marié à Rosa Hayes, Nathan S. Ostrogursky et Joseph Ostrogursky, tous deux célibataires, depuis le 15e jour de juin 1918.

R. S. Bryson & Co., produits pharmaceutiques, Robert S. Bryson, Abraham Morris, célibataire, depuis le 14e jour de juin 1918.

Ratz et Dentesen, liqueurs, Rachel Yetnikoff, séparée de biens de Samuel Katz, Mary Agres, séparée de biens de Georges Dentesen, depuis le 1er jour de mai 1918.

Société des Médicaments Vinofrey, Roger Dancie, Camille Stockman, tous deux célibataires, depuis le 17e jour de juin 1918.

Canadian Shirt, and Waist Mfg. Co., Ltd., 1631 Esplanade, incorporée par lettres patentes provinciales, le 23e jour d'août; Henri Shapiro, président.

Realties Securities, Ltd., 83 Craig O., incorporée par lettres patentes provinciales, le 17e jour de décembre 1917, John S. Norvis, président.

Lebeau et Lebeau, Ferronnerie, Maxime J. Lebeau, en communauté de biens de Laura Cloutier, Charles-Auguste Lebeau, célibataire, depuis le 18e jour de juin 1918.

Bell Silk Co., 46 Saint-Alexandre, Samuel Dezewerik, de Westmount, séparé de biens de Zelda Takefman, Abraham Kanisberg, en communauté de biens de Sarah Dezwerik, depuis le 18e jour de juin 1918.

W. Jacobs, 29 Hermine, incorporé par lettres patentes fédérales, le 19e jour de mars; J. A. Jacobs, président.

W. R. Gélinas, Ltd., 911 Mont-Royal, E. Raoul Gélinas, président; incorporé par lettres patentes, le 3e jour d'avril 1918.

St. Lawrence Bargain Shoe Store, Myer First, David Joselefsky, depuis le 13e jour de juin 1918.

Saad & Saada, épiciers, Geo. Saad & Georges Saada, tous deux célibataires, depuis le 14e jour de juin 1918.

New York Sample Jobbers, Jack Weiner, marié en Russie, Marcus Hecht, célibataire, depuis le 21e jour de mai 1918.

The St. Denis Valet Service, Samuel Adelman, Samuel Rapkin, tous deux séparés, depuis le 13e jour de juin 1918.

Le Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

Cette fameuse marque de commerce, vieille de quarante ans, est la garantie d'un produit honnête.

Vous et vos clients la reconnaissez comme telle. Vos clients voudront la marque "Tiger" cette année, la même que celle que vous avez eue les autres années depuis que vous êtes dans le commerce; la seule différence étant qu'ils en auront besoin de plus grosses quantités.

Cela a toujours été le cas, chaque année, avec le Blanc de Plomb Pur de la Marque "Tiger".

MONTREAL ROLLING MILLS, CO.
MONTREAL P.Q.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPREME

Succession H. Beaugrand v. Irène Sarault, Berthe Sarault et Mme J. D. Lorise, Montréal, \$6,475.
 Motor Car Equipment Co. v. Israël M. Mendelsohn et Standard Mfg. & Sales Co., Montréal, \$107.
 J. E. Pelletier v. Pierre Saint-Jean et O. Bertrand, Verdun, \$575.
 Henri Audette v. L. Sulicovitch, Montréal, 4e classe.
 Nat. Brick Co. of Laprairie, Ltd. v. Soeurs du Précieux Sang, Ottawa, et Alphonse Content, Montréal, \$13,004.
 Cie Imm. Franco Américaine, Ltd. v. J. O. Bastien, Montréal, \$2,450.
 Jos. Roussel v. D. Villeneuve, Montréal, \$121.
 Roréo Gagnon v. Harry Gordon, Abraham Cohen et City House Furnishing Co., Montréal, \$270.
 Céline Labonté Monette v. Laurentide Co., Ltd., Montréal, \$2,100.
 J. C. Viens v. Victor Quarry Co., Ltd., Montréal, \$269.
 Gold Medal Furniture Mfg. Co. v. Bernard Petzovskq et agle Mattress & Furniture Co., Montréal, \$105.
 Lewis Bros., Ltd v. Arthur Lalonde et Quincaillerie Lalonde, Lachine, \$547.
 Encyclopedia Britannica Corp. v. J. H. Thompson, Montréal, \$175.

Banque Hochelaga v. Amable Lallemand, Dorval, \$2,543.
 W. Girouard v. E. Bélair, Montréal, \$400.
 Kramer Bros. v. Martel, Ltd., Montréal, \$101.
 Granger Frères, Ltd., v. A. Klein, Montréal, \$150.
 Perron & Co. v. J. A. R. Bédard, Terre Haute, \$410.
 Vénarice Théoret v. Geo. Cholette, Montréal, \$587.
 C. E. Duclos v. Ph. Dubrofsky, Montréal, \$143.
 J. Pilon v. J. A. Beauvilliers, Montréal, \$2,575.
 L. J. Gauthier v. J. A. H. Hébert, Montréal, \$2,141.
 Ville de Verdun v. G. Cuthbert, Verdun, \$124.
 Barbara McAadle v. Armand Côté, Lachine, \$359.
 J. N. Labrosse v. L'Epargne Populaire, Ltd., Montréal, \$127.
 T. G. Bertrand v. J. A. Boisvert, Sr., Montréal, \$697.
 S. Sobie v. N. Moindelzy, Montréal, \$9,830.
 L. Charlebois v. E. L. Simpson, Montréal, \$132.
 Mick Koussaie v. H. Shapiro, Montréal, \$2,000.
 Perron & Co. v. J. T. R. Laurendeau, Montréal, \$161.

Emilien Roy et al v. Jos. Populus, Montréal, \$384.
 Carmine Deangelis v. Max Hoppenhein, Montréal, \$308.
 J. M. Guérin v. Peter S. Stamatelos, Nicholas Ath. Lackas et Lackas & Stamatelos, Montréal, \$300.
 A. S. Robertson v. Norman Murray, Montréal, \$142.
 Ville de Verdun v. Alice Aubry, Mme Nap. Wm. Désormeaux, Dorina Désormeaux, Emery Désormeaux, Udoora Désormeaux et Mme Gust. Lood, Montréal, \$207.

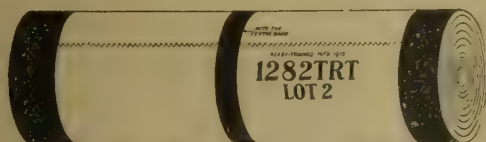
JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

H. Tessier v. Eug. Ledoux, \$17.
 M. L. H. & P. Co. v. Ernest Pepin, \$58.
 M. L. H. & P. Co. v. E. Legal, \$25.
 M. L. H. & P. Co. v. Ferd. Chartier, \$10.
 H. C. Saint-Amour et al v. P. M. Green-shields, \$13.
 Cie Imprimerie Moderne v. W. A. Learo, \$81.
 L. Hirsch v. J. L. Sabbath, \$34.
 J. Rockstein et al v. A. A. Goudreau, \$38.
 B. Bourdon v. J. G. Beaudry, \$19.
 M. Felman v. Nazaire Gauvin, \$26.
 M. Rafalovitch et al v. Gaston Bériau, \$52.

Les Papiers à Tapisser STAUNTON pour 1919

L'originalité et la variété sont les caractéristiques de cette magnifique série de Papiers à Tapisser—qualités qui sont soutenues par l'excellence des dessins et l'harmonie de mode des procédés de couleurs.

En outre de la ligne complète des papiers de 18 pouces, il est offert une série importante de papiers de 21 pouces, de conception exceptionnellement artistique.



Les Papiers "Tout Garnis et Prêts à Poser" augmenteront vos ventes et vos profits. Achetez-en pour la prochaine saison.

STAUNTONS LIMITED,

Manufacturiers de Papiers à Tapisser

TORONTO

Salle de Vente à Montréal: Chambre 310 Bâtisse Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Le Malaxeur à beurre "British"

— DE —

MAXWELL

est sur le marché depuis des années et a été adopté par les meilleures laiteries d'Angleterre et du Canada.



Résultats: meilleur beurre et plus gros profits.

Rend le beurre ferme, égal et consistant dans tout son ensemble. En trois grandeurs: 14", 17" et 20" de large.

Ecrivez pour avoir un catalogue illustré.

MAXWELLS LIMITED

ST. MARY'S, - - - ONTARIO

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'AR- THABASKA

du 17 au 22 juin 1918.

Obligation. — J. E. Laventure, à Antoine Hébert, 19e et 20a, 10e rang, Stanfold, \$1,000.

Mariage—J. E. Girouard, et Mme Cléopée Marsil, séparation de biens.

Obligation—Emile Héon, à J. A. O. Talbot, p.s.o. 1087 et autres, Warwick, \$1,000.

Transport—Narcisse Rouillard à J. Z. Auger, sur David Verville, \$1,000.

Obligation—Ernest Bergeron à Thomas Thibault, 527, Bulstrode, \$460.

Vente—Alexandre Hardy, à Maurice Maheu, p. 245A, Arthabaskaville, \$1,800, \$1,20 0acompte.

Obligation—F. X. Fortier à Mlle Viteline Bernier, p.c. 336, Bulstrode, \$400.

Echange—Joseph Fréchette à Médard Luneau, p. 9, Saint-Paul.

Vente—Clovis Baril es-qual, à Eleuthère Rivard, 203, Sainte-Hélène, \$300. payées.

Vente—John Johnson à Louis Mailhot, 756, p. 745, 751 et 847, Tingwick, \$10,000, \$4,500 acompte.

Vente—Charles Bédard à Charles Roux, p. 504, Tingwick, \$355, \$215 acompte.

Vente—Louis Potvin à Donat Pinard, 1002, 1003 et p.n.e. 1004, Tingwick, \$2,000, \$1,250 acompte.

Rétrocession—Arthur Cinq-Mars à Freddy Massé, p. 476 et p. 420, Bulstrode.

Transport—Joseph Turcot à Gédéon Fréchette sur Joseph Gagné, \$600.

Renonciation à communauté de biens—Paul Boucher et Mme Caroline Chrétien.

Echange—Hormisdas E. Trudeau à Département des Terres et Forêts, 20 et 22, 12e rang, Simpson et autres.

Vente—Albert Couture à Moïse Couture, 257, 258 et 259, Saint-Christophe, \$2,900, dues.

Obligation—Napoléon Beaulieu à Alexandre Thérien, 231, 232 et 251, Sainte-Hélène, \$600.

Hypothèque—Willie Ladouceur à J. B. Hévey, 12, 11e rang, Simpson, \$3,400.

Cession de priorité d'hypothèque par Désiré Ladouceur, à J. B. Hévey, 12, 11e rang, Simpson.

VENTES PAR HUISSIER

Fidelity Limited, Bernard Grand, 3 juillet, 11 a.m., 7 Montée du Zouave, Racette

Mollins Food Co., Amable Brunet, 3 juillet, 10a.m., 672 Demontigny Est, Sauvé.

J. Findlay, Ltd., C. D. Hutchison alias Hutchins, 4 juillet, 10 a.m., 440 Claremont, Dirion.

Bruno Portelance, Stuart Kavanagh, 4 juillet, 11 a.m., 1313 Gertrude, Verdui, effets de Ennie Evett, tiers-saisie, Desroches.

A. Poupert, Frs. Bellerose, 4 juillet, 10 a.m., 366 Parthenais, Gravel.

Commission des Ecoles Catholiques, A. Lallemand, 4 juillet, 1 p.m., 435 Metcalf Avenue, Aumais.

Onésime Letourneux Limoges, Désiré Jodoin, 4 juillet, 1 p.m., 3519A Berri, Coutu.

Handfield & Co., A. Chartier, 5 juillet, 10 a.m., 24 Soulanges, Dorion.

Alph. Boucher, Henri Gervais, 5 juillet, 11 a.m., 122 Laurier Est, effets de A. Crevier, opposant, Coutu.

Le Roi, Mathias Larose, 5 juillet, 10 a.m., 879 Bordeaux, Coutu.

Le Roi, Jas. Boudreau, 5 juillet, 1 p.m., 259 Richmond, Coutu.

CHANGEMENTS COMMERCIAUX


Lachine Building Syndicate, Max Miller, de Lachine, séparé de biens de Hanan R. Friedman, séparée de biens de Marcia Judith Gilberger, Hiram W. Friedman, séparé de biens de Rachel Cohen, depuis le 10e jour de juin 1918.

NOUVEAUX PERMIS DE CONSTRUCTION

Viger, Henri, 934 Baldwin, \$100.
Blackwell, Geo. E., 4184 Sainte-Catherine-Ouest, \$5,400.
Ship, F., 193 Bishop, \$85.
Berliner Gramophone Co., Ltd., \$200.
Marcaroni, P., 151 Atlantic, \$50.
Bailey, Louis, 113 Sanguinet, \$100.
Laurier, Armand, 314 Mont-Royal, \$50.
Taylor, W. H., Ltd., Chambre 107, — Edifice Saint-Nicolas, \$100.
Bonhomme, P. A., 3300 Saint-Laurent, \$260.
Poupert, Mlle Mélodie, 213 Iberville, \$1,000.

DEMANDE DE SEPARATION DE BIENS

Victoria Bruneau, v. Michel Bégin, du préceptorat de Windsor.



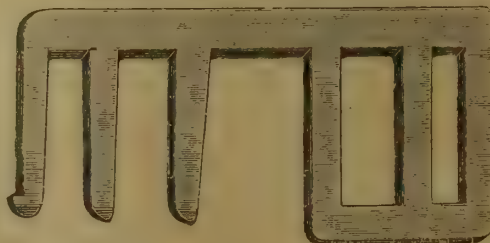
**Spécialité de
Cadres pour Portraits**
Grandeurs 14" x 20" et 16" x 20"
au plus bas prix
LIVRAISON IMMEDIATE
La Cie Wisintainer & Fils Inc.
Magasins: 58-60 Boulevard St-Laurent
(près rue Craig) Montréal
Manufacture: 7 rue Clarke,
Montréal
Moulure & Miroirs au
plus bas prix

BANDES EN ACIER FROID ROULE

EN ROULEAUX OU COUPEES A LA
LONGUEUR VOULUE
EGALEMENT GALVANISEES



SPECIALITES POUR EXPEDITIONS BOUCLES POUR BALLOTS

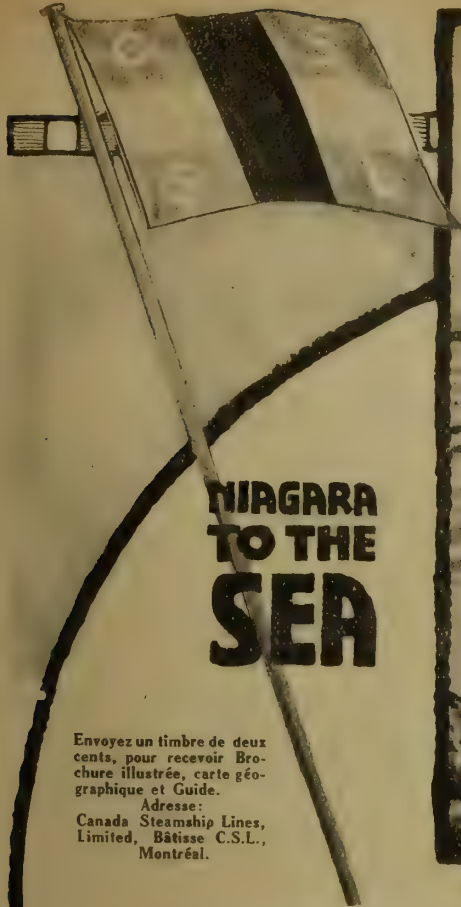


J. N. WARMINTON & CO.
MONTREAL

COURROIE POUR BOITES

SE DEVIDANT D'ELLE-MEME
Se cloue de niveau avec le bois





NIAGARA TO THE SEA

Envoyez un timbre de deux cents, pour recevoir Brochure illustrée, carte géographique et Guide.

Adresse:
Canada Steamship Lines,
Limited, Bâtisse C.S.L.,
Montréal.



Roulants, bondissants, bouillonnants, écumants, les Rapides du Saint-Laurent aux vagues furieuses constituent une scène d'une grandeur aussi unique que splendide.

Dans le monde entier, il n'y a pas de rapides plus magnifiques que ceux-ci—pour les "sauter" cela prend deux heures de frémissements et de délices.

Un charme différent, mais qui est certain de ravir le voyageur, s'attache à l'expérience d'une excursion en bateau à travers les "Mille Îles". Une autre sorte d'intérêt encore est éveillée lorsque la silhouette rocheuse de la Cité de Québec paraît à l'horizon. Là, le voyageur a plus d'une vision qui lui rappelle les premiers jours de l'histoire canadienne.

Enfin, lorsque le bateau file aux Caps Trinité et Éternité, l'intérêt se transforme en admiration et en étonnement. Le Panorama de la Rivière Saguenay n'est pas battu par aucun autre en Amérique.

Les plaisirs extravagants ne doivent pas être encouragés en temps de guerre. Mais, c'est une réelle économie que de prendre des vacances qui entretiennent l'efficacité de chacun. Faites donc un voyage par eau cette année — prenez des vacances qui renouvellent la santé et délassent l'esprit.

CANADA STEAMSHIP LINES LIMITED

Service de premier ordre
complet maintenu



"Rinex"

Signifie des Ventes plus
Considérables en Chaussures
d'une meilleure durée.

Par la satisfaction complète que donne à celui qui la porte, une semelle durable, nous suscitons des ventes qui impliquent une augmentation de profits pour le marchand de chaussures.

Nous avons produit **RINEX**, une semelle dont les trois qualités principales sont: l'élasticité, la solidité et l'imperméabilité; une semelle qui est meilleure que toute autre que vous avez vendue jusqu'ici.

RINEX ne se fend pas et les coutures ne s'en vont pas.

Dites à votre manufacturier de vous donner des chaussures portant des semelles **RINEX**, celles que demandent vos clients. Les Semelles **RINEX** sont passées au rang d'étalon de qualité, elles se font en une seule qualité et ne portent qu'une seule marque, celle de la plus importante compagnie de caoutchouc du Canada.

Ecrivez à notre succursale la plus proche.

Canadian Consolidated Rubber Company, Limited,

Bureau Principal: Montréal

Succursales de service à Halifax, Saint-Jean, Québec, Ottawa, Belleville, Toronto, Hamilton, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Regina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.





La Chaussure

SECTION MENSUELLE DU "PRIX COURANT"



MONTREAL, JUIN 1918

No 6

Aperçu du Commerce du Cuir et de la Chaussure

Les développements de l'industrie de la chaussure et du cuir sur le continent. — Pas d'espoir pour les peaux en cuir à meilleur marché. — Toutes les manufactures occupées. — Chez les les manufacturiers américains.

Les commandes de la chaussure et du cuir se ressaisissent, en dépit des nouvelles difficultés et des obstacles qui apparaissent de jour en jour. En plus des conditions précaires des marchés du cuir, la situation du travail est devenue de plus en plus tendue. Les hommes, comme les cuirs de bonne qualité, sont très rares.

Plusieurs manufacturiers ont vendu toutes les chaussures qu'ils peuvent produire pour l'automne et l'hiver et pensent maintenant aux échantillons du printemps.

Le détaillant intelligent placera sa commande du printemps à bonne heure, car les conditions ne peuvent pas s'améliorer.

Les Peaux. — En quelque sorte la situation des peaux semble s'éclaircir en ce sens que nous savons un peu mieux où nous en sommes.

On assure aux tanneurs canadiens que le Canada aura une quantité de peaux de boucs équivalente à l'an dernier. Aussi que les Etats-Unis feront leur possible pour nous aider. Mais les tanneurs de peaux de veaux ne comptent guère que sur les marchés domestiques pour leurs provisions. Quoique pour le présent il faut garantir que les peaux serviront à des fins militaires, pour avoir chance de les importer des Etats-Unis, la même règle s'applique aux extraits de tannerie. On espère cependant qu'une entente vraisemblable se fera grâce à une entente des tanneurs canadiens et américains.

Devant ces conditions, il est douteux que le marché faiblisse au moins pour quelque temps.

Chez les manufacturiers. — L'achat du détail a augmenté durant les six dernières semaines, aussi plusieurs manufacturiers ont dû rappeler leurs agents de ventes. Le manque d'hommes et de matériaux les gêne considérablement, et devant la hausse continue du marché du cuir, quelques grosses manufactures ont été à l'extrême en retirant leurs prix.

Le gouvernement demande des soumissions pour 70,000 paires de chaussures. Les manufacturiers doivent résoudre le problème de se procurer des provisions.

Les tanneurs, en quelques cas, n'ont pu faire de cotations de prix aux manufacturiers, parce qu'ils ne peuvent avoir de peaux ou d'extraits pour les cuirs spéciaux exigés pour ces chaussures militaires. En face de ces conditions, les détaillants peuvent s'attendre à plusieurs délais dans la livraison de leurs commandes cet été et à l'automne.

Nouvelles américaines. — Les manufacturiers américains méritent d'être félicités pour l'esprit et la détermination avec lesquels ils ont supporté toutes leurs récentes difficultés et la nouvelle législation. Ils entrent sérieusement dans la guerre, ne récriminent pas sur leurs troubles; ils sont d'avis qu'il vaut mieux que quelques tanneries et manufactures souffrent ou même cessent les affaires complètement que de ralentir leur effort dans la guerre. Ils se proposent maintenant de fixer les prix du cuir.

Il appert qu'un ordre-en-conseil a été émis prohibant l'exportation de certaines peaux, à moins d'une licence émise par la Commission des Douanes à la demande du Bureau de Guerre. La liste comprend les peaux de veaux, les cuirs de bétail, de buffle, et de cheval d'origine canadienne ou étrangère.

On prétend que cette action a été prise pour conserver la production de la consommation canadienne.

CHAUSSURES CANADIENNES POUR LA FRANCE

"Les Amis de la France" de Toronto qui ont ouvert une campagne pour des chaussures devant être envoyées aux réfugiés et aux hôpitaux en France ont réussi au-delà de leurs espérances.

Plus de 30,000 paires de chaussures ont été reçues et la campagne qui ne devait durer qu'une semaine a dû se continuer pendant trois semaines. Vingt caisses de chaussures assez bonnes pour être expédiées directement ont été remplies. La majorité des autres seront envoyées une fois réparées.

Un certain nombre de chaussures ne pouvaient être réparées, et le bon cuir en fut pris pour réparer les autres.

Du caoutchouc sous toutes les formes fut reçu; plusieurs centaines de livres ont été vendues à 5c la livre.

Les Maisons de "Jobbing"

Le temps est-il arrivé pour la vente directe du manufacturier au détaillant? — Ce que quelques détaillants pensent là-dessus.

La position de l'intermédiaire est depuis longtemps un sujet de considération. Il a été accusé et on en a abusé. On le tient responsable des hauts prix. Et, quelque étrange que cela puisse paraître, dès que l'intermédiaire est mentionné, c'est le "jobber" qui est supposé occuper cette position. En réalité, il peut y avoir plusieurs intermédiaires et la vérité c'est que le détaillant est le plus grand intermédiaire qu'il y ait. Mais nous voulons parler du "jobber" et de sa fonction.

Désirant obtenir les opinions des détaillants de la chaussure sur ce sujet, nous avons écrit à plusieurs marchands leur demandant ce qu'ils pensaient du jobber et s'ils pouvaient s'en passer. Voici les réponses que nous avons reçues :

Courte mais à point.

"En réponse à la vôtre du 7 du mois courant, je dois vous dire que je considère les jobbers très nécessaires au commerce de la chaussure en détail."

L'utilité d'un jobber.

En réponse à votre question, j'admets que les maisons de jobbing sont très utiles aux petits détaillants comme moi. Comme je n'ai pas besoin d'acheter en grandes quantités, 75% de mes affaires se font par l'entremise des jobbers. Les manufactures ne sont pratiques que pour les gros détaillants qui ont un fort capital. La plupart des manufacturiers ne veulent pas vendre à moins de lots de 30 paires."

"En réponse à votre lettre du 5 juin à propos du jobber et du manufacturier, et de la nécessité comme de la valeur du jobber pour le détaillant, je crois que le jobber est plus utile au petit détaillant qu'il l'est au gros marchand. Mes raisons pour cela sont que le petit détaillant peut aller chez une ou deux maisons de jobbing et s'assurer une ligne complète par quantité de 6, 12 ou 15 paires et acheter plus souvent et de cette façon peut marcher avec moins de capital que le gros marchand de détail qui peut acheter des lots de 30, 60 ou 120 paires directement de la manufacture, et peut se sauver le profit du jobber s'il a assez de capital pour payer comptant à mesure que ses comptes viennent dûs. Mais si les manufacturiers voulaient tenir en stock toutes les lignes qu'ils produisent, pour que le détaillant puisse les assortir comme il le fait chez les jobbers, nous pourrions très bien nous passer de ces derniers.

"C'est là un gros sujet et il y a deux côtés qu'il faut regarder, comme toute autre chose, mais ce sont mes vues pour le présent, et comme vous le dites, le jobber est en communication constante avec le détaillant et il est d'un grand bénéfice dans les conditions actuelles du commerce."

Peut se passer du jobber.

"En réponse à votre lettre du 6 juin, dans laquelle vous me demandez mon opinion personnelle sur le jobber, je tiens à déclarer que nous ne faisons que très peu d'affaire avec les maisons de jobbing, quelles qu'elles soient et en autant que notre commerce est concerné, nous nous arrangeons très bien sans intermédiaire. Cependant, nous devons ajouter que notre commerce est très différent de la plupart des autres

magasins de cette ville, pour la raison que... Notre point de vue sur ce sujet ne serait peut-être d'aucune valeur pour vous."

Le jobber est une partie nécessaire de la machinerie.

"Nous achetons 90% de nos chaussures du manufacturier, mais croyons que le jobber remplit une part utile et nécessaire dans notre système de distribution. Achetant fortement et étant en contact plus direct avec les marchés et la situation que la moyenne des détaillants, il remplit l'office de stabilisateur des prix et assure jusqu'à un certain point l'égalité de distribution. Il vend pour les manufacturiers qui ne maintiennent pas d'organisation à cette fin et leur épargne ainsi cette dépense, leur permettant de vendre leurs produits à meilleur marché. Sans le jobber, tous les manufacturiers devraient maintenir des vendeurs et en ajouter les dépenses à leur coût de revient, alors qu'un jobber peut vendre la production de plusieurs manufactures. Nous croyons qu'il est une partie nécessaire de la machinerie."

Ne peut voir comment on pourrait s'en passer.

"Cela n'affecterait pas particulièrement notre commerce, car nous ne dépendons pas des jobbers; mais achetons nous-mêmes comme jobbers. Nous ne pouvons voir comment on pourrait s'en passer à moins que les manufacturiers se mettraient à tenir une ligne complète de leurs différents styles de chaussures pour en permettre l'assortiment. Un détaillant de chaussures placera un ordre pour peut-être 20 ou 30 différents styles de chaussures à la fois, quelques paires seulement de chaque style. Cette commande représentera peut-être la production de 4 ou 5 manufactures différentes, car plusieurs d'entre elles ont des spécialités, quelques unes ne faisant que des chaussures d'enfants, d'autres de femmes et même d'hommes. Aussi si le détaillant veut assortir sa marchandise, il lui faudrait envoyer sa commande à probablement six maisons différentes alors qu'il peut obtenir tout ce qu'il veut d'un seul jobber. Cela ne nous paraît possible que si le détaillant prévoit tous ses besoins pour la saison et place sa commande d'avance, ce qui serait très difficile à n'importe quel commerçant. Nous n'avons pas étudié ce point de vue et en donnant ici notre opinion, nous le faisons comme cela vous vient à l'idée sans en avoir pesé le pour et le contre."

Peut mieux acheter du manufacturier.

"Nous donnerons brièvement l'information que vous nous demandez. Nous pourrions faire des affaires sans le jobber, mais nous ne le voulons pas. Nous pourrions faire un plus fort commerce avec le jobber que nous ne faisons actuellement si nous pouvions trouver celui qui nous conviendrait. Notre expérience quant aux jobbers, c'est qu'ils tiennent trop de lignes et, par conséquent, n'ont jamais celles qui se vendent le mieux. Ils envoient leurs voyageurs chaque semaine, sans qu'ils sachent le stock qu'ils ont en mains. Aussi la moitié du temps ils ne vous envoient pas ce que vous demandez. Nous achetons, par exemple, d'un autre jobber dont l'agent de ventes vous assure qu'il a toutes les grandeurs et qui prend votre commande. La maison vous écrit pas la suite que c'est très regrettable, mais que les petits points ne sont pas arrivés et qu'elle vous envoie une autre pointure.



Exigez cette marque de commerce sur vos chaussures

La Marque de commerce équivaut à la signature du fabricant. Si une maison produit un article dont elle se prévaut auprès des consommateurs, elle y affixe une marque de commerce par laquelle cet article sera reconnu de l'acheteur.

Ainsi, il va de soi que le public a plus de sécurité en achetant toujours des chaussures portant une "marque de commerce connue", plutôt que d'acheter celles qui sont "anonymes".

Chaque jour ouvrable de l'année, la marque de commerce A.H.M. est empreinte sous la semelle de milliers de paires de chaussures pour hommes, femmes et enfants, afin que vous reconnaissiez nos chaussures à première vue. Notre signature apparaît sur nos chaussures comme une garantie de notre application constante à produire un article de bonne valeur, et comme une preuve de la certitude où nous sommes que, satisfaits de nos chaussures, vous n'en achèterez pas d'autres.

Ames, Holden, McCready sont les plus forts fabricants de chaussures en Canada. Sous la

marque A.H.M. ses produits sont vendus par des milliers de détaillants disséminés par tout le pays et par les marchands les plus en vue dans presque toutes les villes.

Notre fabrication de chaussures, quant à la qualité et au prix, varie à l'infini; mais peu importe le prix que vous y mettez, vous êtes assuré d'avoir une valeur correspondante à vos déboursés. A l'avenir, vous aurez profit et contentement, si vous prenez cette marque pour guide, dans vos achats de chaussures.

Ames Holden McCready, Limited

122 Rue Saint-Antoine, - Montréal, P.Q.

Styles Appropriés



"Metropolitan"

Welts pour Hommes—
McKays pour Dames

"Paris"

Welts pour Hommes—
McKays pour Dames

"Patricia"

Welts et Turns pour Dames



Pour Hommes, Femmes et Enfants

Populaires

parmi

les

gens

soigneux

Vous pouvez vous les procurer à cette maison. La première considération, en faisant notre chaussure renommée est la QUALITE.

Nous sommes depuis assez longtemps dans les affaires pour savoir que c'est cette caractéristique qui procure des commandes renouvelées.

C'est de nos propres tanneries que sort le cuir qui sert à la confection de nos chaussures. Nous pouvons donc certifier en toute confiance qu'il est de première qualité.

Nos lignes seront, comme de coutume, les modèles de la saison, et nous vous conseillons, en conséquence, de réserver à nos échantillons votre considération immédiate.

Daoust, Lalonde & Cie.,
Limitée
Montréal (Qué.)

Succursale: Metropolitan Shoe Co., 91 rue St-Paul Est, Montréal (Qué.)

LES MANUFACTURIERS DISCUTENT LES PROBLÈMES NATIONAUX

Travail important devant l'Association des Manufacturiers Canadiens.—Bref aperçu des choses qui affectent le commerce de la chaussure et du cuir.

La convention de l'Association des Manufacturiers Canadiens tenue à Montréal, fut la plus grande, la plus enthousiaste et la plus importante assemblée tenue par cette organisation depuis sa fondation, et l'assemblée était la plus représentative des industries de toutes les parties du Dominion. Nous avons surtout remarqué la substantielle représentation de l'industrie du cuir et de la chaussure par quelques-uns des principaux manufacturiers de chaussures du Canada.

Le discours du président

Le discours du président fut un chef-d'œuvre dans sa considération des problèmes qui affectent non seulement l'Association, mais le pays en général. Il fut concis, défini, sain, pratique et large. Les violentes attaques récentes sur les manufacturiers par l'Association des Grain Growers de l'Ouest furent combattues et repoussées d'irréfutable façon.

Employeurs et employés

Les manufacturiers se rendent compte qu'il y a deux choses qui arriveront sûrement avec la réorganisation de notre vie industrielle après la guerre. La première est un changement complet dans les relations de patron à employé. Il faudra plus de coopération non seulement au point de vue d'un partage d'intérêt monétaire, mais dans les relations personnelles.

De meilleurs systèmes éducationnels

Une autre note touchée par la convention fut la demande que cette réorganisation comprenne de meilleurs systèmes et idéals en matière d'éducation. Nos écoles primaires doivent être modifiées radicalement afin d'assurer autre chose que le seul développement intellectuel; il faut en plus un système d'entraînement industriel qui produira des experts en tous genres.

Le commerce du monde

Le commerce après la guerre prendra plutôt un caractère international et les marchés du monde influenceront, s'ils ne les remplacent pas, les marchés locaux. On se prépare déjà chez les alliés à profiter de l'antipathie qui s'est élevée contre les marchandises et méthodes allemandes.

On promet que le travail d'exportation de l'association sera grandement accru.

La main-d'œuvre du Canada

La question de la main-d'œuvre fut un autre sujet qui reçut une attention sérieuse. On se rend compte que le gouvernement est sérieux dans sa politique d'enregistrement. Les manufacturiers réalisent que des changements importants vont se produire, que tous les hommes devront travailler aux industries essentielles et que l'on donnera des emplois aux femmes là où elles pourront remplacer les hommes.

La question du tarif

Le président traita du tarif de façon magistrale: il suggère un conseil de tarif compétent comme seule solution à cette difficulté. Il faudra en arriver bientôt à une plus grande sincérité et largeur de vue. Ce ne

pourra plus être une simple question d'échange entre les manufacturiers d'une part et les producteurs de l'autre. Le travail doit être consulté et considéré, les intérêts de transportation du pays doivent avoir leur mot à dire, les grandes institutions financières, les commerces de gros et de détail, tous, en un mot, sont vitalelement intéressés dans la question du tarif et doivent être consultés là-dessus.

ASSEMBLÉE DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DE CHAUSSURES EN DÉTAIL DE MONTREAL

La section de Montréal de l'Association des Marchands de Chaussures en Détail a tenu une assemblée le 7 juin, à sa salle, rue Saint-Denis, M. Geo. G. Gales, présidait.

Il y eut une importante discussion à propos de l'assemblée tenue par le comité spécial le 24 avril. Il fut suggéré à cette assemblée spéciale que les marchands de chaussures en détail devraient s'unir et envoyer une délégation pour interviewer le gouvernement sur la question de l'embargo.

Le secrétaire lut un rapport de l'un des journaux canadiens qui s'occupent de chaussures, annonçant que le gouvernement avait déjà été approché par les marchands de chaussures à leur convention annuelle.

A cette assemblée, les membres adoptèrent une résolution pour rappeler au bureau provincial, que comme nous sommes prêts à aider le gouvernement dans toutes ses mesures de guerre, aussi bien dans la conservation des chaussures et du cuir, nous désirons offrir nos services au gouvernement et demanderions au gouvernement de nous consulter, nous ou l'Association des Marchands-Détaillants sur toute mesure qu'il serait question d'adopter pour la conservation ou lois nouvelles affectant le commerce de la chaussure, et que nous serons heureux en tout temps d'envoyer une délégation à Ottawa, si on nous le demande.

A l'assemblée du 7 juin on aborda la question de l'embargo. M. Gales dit qu'il avait reçu une communication du président du War Board à l'effet que la question de l'embargo était laissée en suspens pour le présent. Il fut unanimement résolu que l'organisateur de la Section des Détaillants de Chaussures, M. A. Bastien, consulte les membres aussitôt que possible pour savoir quand ils pourraient tenir une assemblée spéciale et à cette assemblée ils tâcheraient d'en arriver à une décision sur la question de nommer une délégation pour offrir leurs services au gouvernement dans le but d'aider le gouvernement autant que possible dans sa législation de guerre et en même temps protégeant l'industrie de la chaussure qui est l'une des plus importantes du pays.

M. Gales attire l'attention sur le fait que les détaillants et les manufacturiers américains avaient donné l'exemple. Ils ont des données pratiques même dans le War Board qui protègent les meilleurs intérêts du commerce et en même temps aident le gouvernement dans la conduite de la guerre.

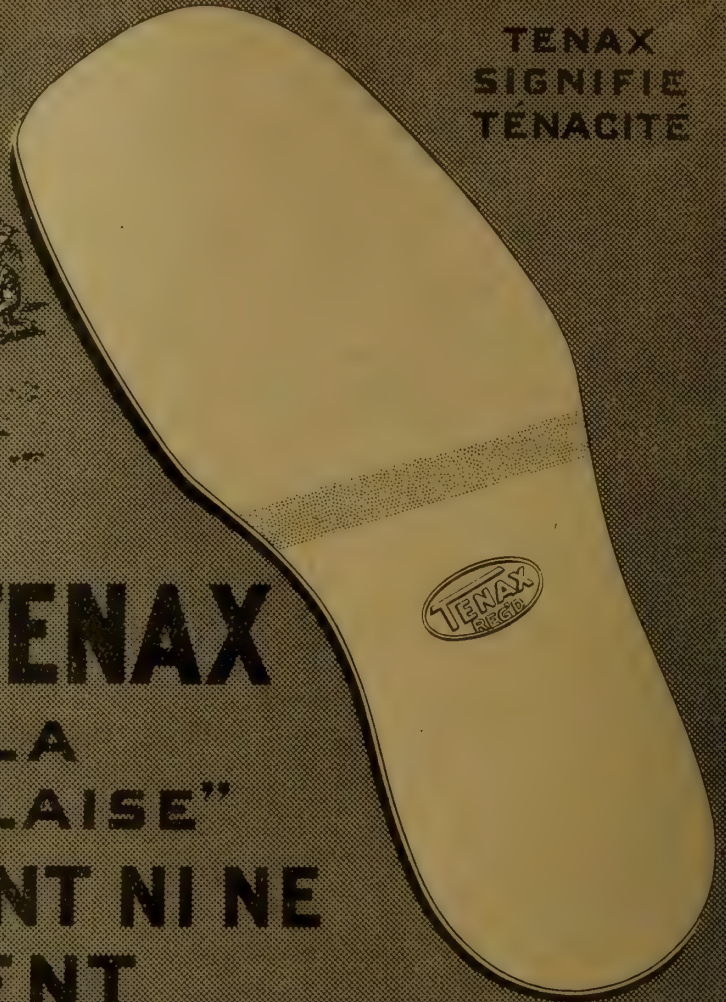
Les membres présents craignaient que les manufacturiers canadiens prendraient avantage de l'embargo s'il était décrété et feraient hausser les prix.

L'un des orateurs dit que dans son opinion les prix avaient atteint la limite — que les gens ne pouvaient payer plus que les prix actuels.

M. Wygant de la compagnie Walk-Over Shoe, dit qu'un embargo limiterait la concurrence et serait désastreux pour le pays.



**TENAX
SIGNIFIE
TENACITE**



**LES
SEMELLES TENAX
COMME LA
"LIGNE ANGLAISE"
NE SE ROMPENT NI NE
SE BRISENT**

La Semelle Tenax tient avec plus de tenacité que celle du "bull-dog".

Elle ne se déchire pas, ne se fendille, ni ne se désagrège.

Elle est légère et pliable, mais d'un grain serré et extraordinairement résistante.

La Semelle Tenax use le cuir jusqu'à la corde et dure plus longtemps. Elle s'use uniformément et d'une manière unie et sans s'effriter. Elle est silencieuse et ne crie pas—est imperméable, impénétrable à l'humidité et prévient le glissement.

La Semelle Tenax est moins chère que le cuir à acheter ou à employer.

Contrairement au cuir, elle est de qualité uniforme d'un bout à l'autre.

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED, TORONTO.

SUCCURSALES A

HALIFAX, MONTREAL, OTTAWA, FORT WILLIAM, WINNIPEG, REGINA,
SASKATOON, LETHBRIDGE, CALGARY, EDMONTON, VANCOUVER & VICTORIA

**ASSEMBLEE DES MANUFACTURIERS DE CHAUS-
SURES**

Une assemblée de la Section des Manufacturiers de Chaussures de l'Association des Manufacturiers fut tenue à Toronto il y a quelque temps. Parmi les membres présents, on remarquait MM. Branton, Walker, Detweiler, Dayfoot, Minister, Abrens, King, Carson, Armbrust, Blackford et Scott.

M. Branton de Brantford, présidait. Il fut question des soumissions pour les 70,000 paires de chaussures militaires. Mais on ne manifesta pas beaucoup d'enthousiasme sur ce côté; car on fit connaître les nombreuses difficultés que les manufacturiers canadiens auraient à surmonter pour faire ce travail. L'une des principales réside dans le fait que les machines anglaises nécessaires ne pouvaient être obtenues par suite d'insuffisance de transportation.

Une lettre de l'Association des Manufacturiers de chaussures de Montréal fut lue demandant qu'un comité de deux membres fut choisi pour rencontrer le comité d'achat du 11 juin à propos de la proposition des chaussures pour l'armée. M. Blackford suggéra qu'un comité devrait aussi être nommé qui serait plus représentatif du commerce de la chaussure en général, pour conférer et coopérer avec des comités similaires de Montréal et de Québec. Cette idée fut généralement bien reçue et le comité suivant fut choisi: MM. Blackford, Walker, Branton, Detwiller, et Scott. Ce comité sera peut-être d'un grand concours pour le gouvernement en l'aidant dans les questions qui seront réglées dans les meilleurs intérêts de tous ceux qui y sont concernés.

**NOTES SUR LES STYLES POUR LA SAISON
D'AUTOMNE**

Les manufacturiers canadiens de chaussures ont maintenant pratiquement reçu toutes leurs commandes d'automne et l'impression générale est que l'achat a été assez fort et que les détaillants, règle générale, se rendent apparemment compte de la condition sérieuse du marché du cuir pour livraisons futures.

Les manufacturiers rapportent que les conditions de travail deviennent plus critiques chaque semaine et lorsqu'un employé quitte son patron, il est presque impossible à celui-ci de le remplacer, diminuant ainsi sa production au lieu de l'augmenter.

Les manufacturiers de chaussures de qualité supérieure sont particulièrement affectés par ces conditions.

Dans les chaussures de femmes, il s'est vendu deux sortes de chaussures distinctes qu'on pourrait appeler "la chaussure ordinaire", et la "chaussure de toilette", la première portant des talons de cuir cubains de 10/18 à 12/8 ou des talons de bois. La popularité s'est surtout arrêtée sur les chaussures en veau brun et lacées.

Quelques lignes qui se sont bien vendues en fait de chaussures de toilette avec haut talon en chevreau noir et empeigne de chavreau gris foncé.

Il y a eu une tendance notable pour les Oxfords de cuir patent lacées avec talons hauts ou bas.

M. Paul Roy, de Montréal, vient d'apprendre que son frère le Major J. H. Roy, M.C. du 22ième Bataillon Canadien-Français a été blessé le 28 mai. Il est parti depuis 3 ans et compte 2 ans de tranchées.



Rena Footwear Co.,

Limited

611 rue Beaudry, - MONTREAL

Spécialité de Chaussures à PRIX POPULAIRES pour

Dames et Demoiselles

NOTRE VARIETE DE FORMES, PATRONS ET CUIRS VOUS
CONVAINCRA DE LA NECESSITE D'AVOIR NOS LIGNES
DANS VOTRE MAGASIN. DEMANDEZ-LES ET NOUS FE-
RONS LE RESTE.



LISEZ ET RETENEZ

Les Valeurs de Premier Ordre dans le Cours de la Chaussure

Elles équilibrent la BALANCE du COMMERCE et maintiennent les Profits. Le nom de la maison est la Marque de Qualité dans les Chaussures, de sorte que les

WELTS TETRAULT

sont aussi bonnes que de l'argent en caisse, aussi négociables que des obligations du gouvernement et aussi sûres que la Banque d'Angleterre.

LA PLUS GRANDE MANUFACTURE DE WELTS
DU CANADA

L'Organisation Tétrault est composée de

M. NAP. TETRAULT,
Président.

M. ALBERT TETRAULT,
Vice-Président et Gérant-Général

M. J. O. TETRAULT, Acheteur.

M. P. A. DOIG, Gérant des Ventes.

M. W. V. MATHEWS, Surintendant.

C'est l'habileté d'exécution et la prévision
de ces hommes qui ont développé

UNE VERITABLE MACHINE

sans défaut, marchant d'une façon égale,
avec son service irréprochable et sa production: LA WELT TETRAULT.

Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited

Les plus importants manufacturiers de Goodyear Welts du Canada.

MONTREAL

Bureau et Entrepôt:
9 rue de Marseille, Paris, France.

Vendues par tous les meilleurs "jobbers" du Canada.

Les Etalages

On doit faire preuve d'un jugement sûr, dans le dressage des étalages. Les idées peuvent se récolter de mille sources différentes. On peut les noter et s'en servir à la bonne place.

En confectionnant vos vitrines, vous devez faire en sorte que le public désire la marchandise qui y est mise en étalage, de préférence à celle d'un autre étalage à la porte voisine. Vous devez rassembler vos idées de façon à être capable d'exécuter des étalages qui feront un succès de vente.

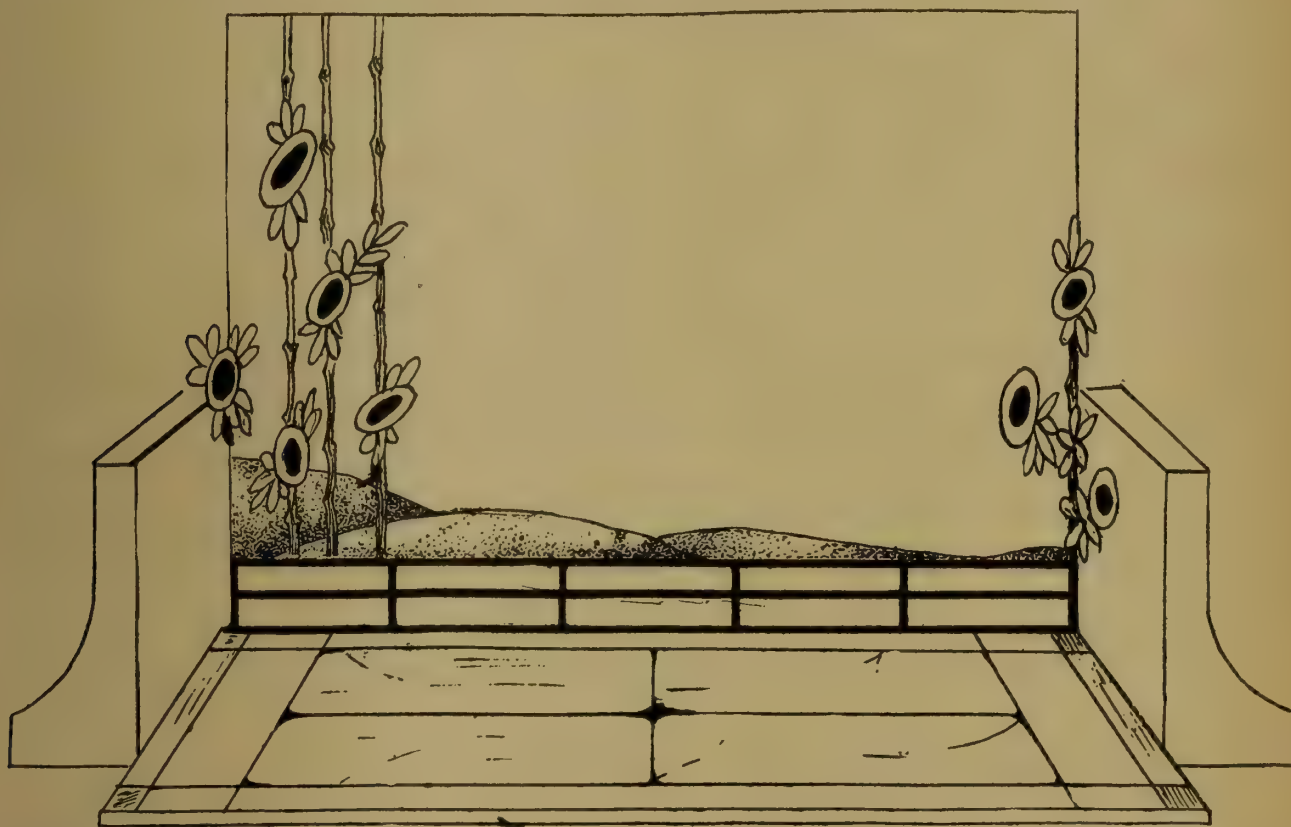
Le dessin ci-dessous à la plume et à l'encre peut être traité en effet d'affiche, en employant de bonnes couleurs frappantes. Le large panneau au fond devra être peint en bleu sombre dans le haut et s'estomper

jusqu'à un bleu clair; l'effet de montagne est coupé en planches et devra être peint en trois nuances de vert, teintées d'un peu de brun.

Les grosses tiges des fleurs peuvent être faites de bambou peint en vert; le feuillage consistera en larges feuilles de rose tandis que les fleurs seront peintes sur cartons découpés; et attachées aux tiges avec du fil de fer.

Les morceaux sur le côté devront être peints en deux nuances de vert, sombre en bas et s'éclaircissant dans dans le haut; la plateforme devra être peinte couleur sable clair, nuancée d'un peu de vert;; les pierres devront être soulignées de blanc.

Ce dispositif fera un bon étalage de chapeaux, costumes de dames, robes et chaussures.



LA CONVENTION DE LA CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER CO., MONTREAL

Les gérants de districts, vendeurs et gérants de bureaux de cette compagnie se sont réunis en convention à Montréal les lundi, mardi et mercredi, du 3 au 5 juin puis les jeudi, vendredi et samedi, la convention fut continuée à Kitchener. Des membres de toutes les succursales depuis Halifax jusqu'à Vancouver étaient présents.

C'est la coutume de la compagnie de réunir de temps en temps ses vendeurs et ses gérants, car il a été démontré que c'est une bonne coutume et que de bons résultats s'en suivent. M. Connor, le gérant pour l'Ontario, réunit ses hommes en conférence au commencement du printemps à Toronto.

La convention fut présidée par M. R. E. Jamieson, Montréal, et parmi les sujets sous considération à cette assemblée, on s'occupa des besoins présents de la nation et de ce qu'on pouvait faire pour la conservation du caoutchouc et ce qui aiderait le gouvernement dans toute politique se rapportant au caoutchouc.

Il fallut cinq chars-dortoirs pour conduire le parti de Montréal à Kitchener, car il y avait tout près de 150 représentants. A l'arrivée à Kitchener, la fanfare de la compagnie les reçut et les escorta à travers la ville. On prit des vues animées de la parade. Il y eut partie de baseball et réjouissances générales.

Un banquet au Casino de Bridgeport termina cette convention si bien réussie.

Nos échantillons pour le ***PRINTEMPS 1919***

sont prêts à être soumis à votre examen

Nos styles populaires de chaussures en cuir pour dames, demoiselles, enfants et bébés pour le printemps prochains ont été établis avec notre souci habituel de fournir aux marchands d'excellentes valeurs tant au point de vue de la mode, qu'au point de vue du confort, de la solidité et du prix avantageux.

Ne faites pas vos achats avant d'avoir vu nos échantillons et pris connaissance de nos prix. Vous y trouverez intérêt.

Les difficultés sans cesse grandissantes du commerce exigent que le marchand soucieux de progrès apporte le plus grand soin à faire ses achats.

Nous engageons vivement les marchands de chaussures à faire l'examen de nos échantillons, nous nous mettons à leur entière disposition pour leur fournir toutes les facilités pour le choix de leur stock.

Gagnon Lachapelle & Hebert

55 Rue Kent

- - -

Montréal

LES CONDITIONS DE LA CHAUSSURE ET DU CUIR A MONTREAL

L'état inconstant du marché du cuir crée de l'incertitude et du malaise dans toutes les branches du commerce. La probabilité d'une provision moindre de peaux étrangères rend les producteurs de cuir prudents dans les cotations de prix. Les tanneurs ne vendent qu'en quantités limitées et dans quelques lignes les prix ont augmenté plusieurs fois durant le mois. Personne ne sait ce que les prochains deux ou trois mois peuvent produire dans la situation du stock brut.

Plusieurs représentants de maisons américaines ont été appelés pour consultation à propos des provisions et des prix et on s'attend généralement à ce qu'une diminution des cuirs importés se fasse sentir d'ici quelques semaines. Plusieurs manufacturiers se sont rendus à Boston, New York, et Philadelphie pour se rendre compte personnellement de la situation.

Les manufacturiers rapportent qu'il y a une hésitation ou une incertitude dans le commerce de détail qui ne se confine pas au commerce de la chaussure. Ils augmentent graduellement leurs lignes à mesure que les prix changent. Il semble que le commerce d'automne sera plus considérable encore que celui du printemps.

On attend de grandes choses de la réorganisation de l'Association des Manufacturiers de chaussures de Montréal. Il y a eu beaucoup de plaintes sur le peu de réunions de ce corps dans le passé et aussi par suite du fait que trop de travail de l'Association se faisait par téléphone.

Il a aussi été difficile d'intéresser quelques-uns des manufacturiers dans l'Association, par suite de l'ab-

sence d'un but à son travail. Beaucoup ne sont pas intéressés dans les chaussures militaires et refusent de donner leur temps à des réunions qui ne s'occupent que de ce sujet ou peu s'en faut.

La députation des manufacturiers de chaussures de Montréal qui a rencontré la députation de Toronto à Ottawa, le 11 juin, pour conférer avec la Commission des Achats de guerre fait rapport d'une conférence très satisfaisante. La Commission a maintenant l'intention de doubler la quantité spécifiée tout d'abord ou 340,000 paires, et semble désireuse d'accéder aux vues des manufacturiers quant à la production de cette quantité de chaussures pour l'armée.

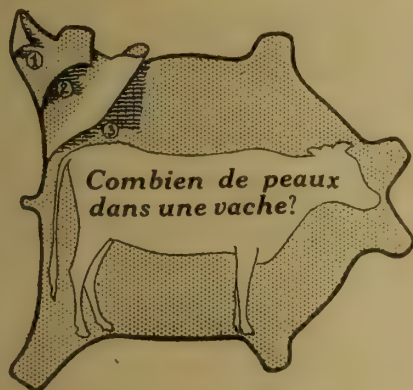
On fit remarquer qu'il faudra s'occuper d'obtenir une provision de cuir pour ces chaussures et une députation de tanneurs doit aller prochainement à Ottawa pour discuter ce sujet.

Plusieurs manufacturiers de velours ont assisté à l'assemblée annuelle de l'Association des Manufacturiers Canadiens, tenue à Montréal, les 12 et 13 juin, et exprimé quelque désappointement de ce qu'on n'ait pas organisé une assemblée générale du commerce de la chaussures en un temps où les conditions sont aussi critiques.

On s'attend cependant à ce que le comité choisi à Toronto dernièrement rencontrera bientôt les comités de Montréal et de Québec et qu'ils agiront de concert.

M. H. B. Detweiler de la Hydro City Shoe Manufacturers, Limited, était à Montréal, durant la semaine de l'assemblée de la C. M. A.

L'hon. E. J. Davis, de Newmarket, était l'un de ceux qui ont assisté à toutes les assemblées de la C. M. A. à Montréal.



Cette gravure a fait réfléchir des millions de personnes

Ce dessin montre bien plus clairement qu'une avalanche de mots la différence qu'il y a entre le cuir véritable et les "retailles de cuir."

Dans un effort afin d'obtenir que l'approvisionnement de cuir suffise à la demande, chaque peau est séparée en plusieurs épaisseurs. La lamelle du dessus est souple, durable et COUTEUSE. Les autres couches sont pulpeuses, poreuses et "s'effilochent."

Fabrikoid est un matériel souple, durable et de belle apparence, pour sièges d'automobiles, meubles, et pour confectionner les sacs et valises, ainsi que pour tous besoins où les qualités de solidité, d'imperméabilité et d'apparence sont demandées.

Le Fabrikoid est plus durable, donne plus de satisfaction et a meilleure apparence que les "retailles de cuir." Son emploi dans la manufacture des articles exigeant un succédané du cuir, est devenu universel. Il nous fera plaisir de vous adresser des échantillons de Fabrikoid, ainsi que les détails complets sur ses propriétés d'adaptation à VOS propres besoins.



DU PONT FABRIKOID COMPANY
Manufacture et Salles de Vente - NEW TORONTO (Ont.)

La Chaussure "Strider"

Ne commettez pas l'erreur de vouloir édifier un commerce de chaussures en vendant des Chaussures "sans nom".

Devenez les agents exclusifs d'une ligne bien annoncée et d'une réputation reconnue et vous verrez votre département de chaussures augmenter rapidement.



*Les DEUX MARQUES SUPERIEURES de
Chaussures pour Hommes et Femmes*

*"STRIDER", de Frank W. Slater
et "EAGLE"*

vous assureront le succès de votre commerce.

ECRIVEZ-NOUS UN MOT ET NOTRE VOYAGEUR
PASSERA VOUS VOIR AVEC NOS ECHANTILLONS.

The Eagle Shoe Co., Ltd.

587 RUE BEAUDRY

MONTREAL

DANS LE MONDE DE LA CHAUSSURE

M. E. Code, le gérant pour Ottawa de la Kaufman Rubber Co., était à Toronto récemment pour affaires.

M. G. G. Hodges, représentant de la Geo. A. Slater Co., de Montréal, a visité Toronto et autres points de l'Ontario, récemment.

La Thompson Shoe Co., Montréal, a obtenu l'agence pour le Canada, de la Wakefield Slipper Co., de New Hampshire.

L. A. Bell, de la Blachford Shoe Co., est de retour de l'est de l'Ontario et de Québec.

M. J. Richardson, ex-gérant de la Dunlop Tire and Rubber Goods Co., Calgary, s'en va à Vancouver et devient agent des ventes de la même compagnie. M. John Shapter est son successeur à Calgary.

M. G. H. Ansley de la Perth Shoe Co., est de retour de l'Ouest, dont il a fait le tour jusqu'à la côte. Il revient très enthousiasmé de son voyage d'affaires.

La Robeil Neil Shoe Co. de Peterboro est installée dans son nouveau magasin et vient de prendre un permis pour un immeuble splendide de \$35,000. On se rappelle que le magasin de cette compagnie fut brûlé il y a quelques mois.

Peter Doig, le populaire gérant de ventes de la Tétrault Shoe Co., Montréal, faisait récemment affaires pour sa maison à Toronto et autres villes de l'Ontario.

M. F. W. Burrill, agent de ventes, exhiba ses échantillons sur les tables du Queen's Hotel, Toronto, récemment, durant plusieurs jours. Il représente la Regina Shoe Co., et la Little Star Shoe Co., toutes deux de Montréal.

M. Robt. McAllister, de la Branton Shoe Co., a terminé avec succès son tour de l'Ouest.

M. Nap. Tétrault, de la Tétrault Shoe Mfg. Co., Montréal, est de retour d'un voyage d'affaires à Boston et autres villes américaines.

M. Johi Settle était à Toronto, récemment dans les intérêts de la Murray Shoe Co., London.

M. Geo. A. Slater, le marchand bien connu de Montréal, sont de retour d'un voyage d'affaires à Boston.

M. eGo. A. Slater, le marchand bien connu de Montréal est dernièrement revenu d'une excursion de pêche dans les Laurentides. Il fut très heureux: on prétend même en certains quartiers, qu'il fit une pêche miraculeuse.

Gagnon, Lachapelle et Hébert, Montréal, exhibent déjà des échantillons très remarquables pour le printemps.

M. T. O. Robinson de la Boston Leather Dye Co., Boston, était dernièrement de passage à Montréal et à Québec dans l'intérêt de sa maison.

La National Boot & Shoe Mfgs Association des Etats-Unis recevait le 6 juin le télégramme suivant de C. F. C. Stout du Bureau des Industries de guerre:

"Avertissez tous les manufacturiers de chaussures de retarder, du moins pour quelques temps, la fabrication des échantillons pour la saison du printemps 1918-19, car le gouvernement est à former certaines restrictions qui affecteront matériellement leur construction et leur dessin." Personne ne sait au juste ce que cela veut dire.



Les Chaussures de Sports "LIFE BUOY"

Tout semble indiquer que la demande pour ces sortes de chaussures sera plus considérable cette année que d'ordinaire, et vous ferez bien d'en faire provision d'avance.

Vos commandes adressées à l'un ou l'autre des deux Entrepôts-succursales spécifiés ci-dessous, vous seront expédiées par PREMIER TRAIN, dès réception de vos ordres.

The Kaufman Rubber Co.,
LIMITED

Montréal - - - 310 Rue Craig Ouest

Québec - - - 615 Rue St-Valier

*Faites des
"LIFE BUOY"
votre ligne
favorite d'été*



SERVICE



La United Shoe Machinery Company of Canada, Limited, tient ouverts des bureaux-succursales, dont les employés sont consacrés au “*Service*”.

Elle a à sa disposition un corps d'experts exercés, prêts à répondre à la minute à l'appel d'urgence du manufacturier de chaussures.

Cette firme juge cela essentiel, parce que, contrairement à ce qui se pratique communément, la sollicitude de la United Shoe pour le client ne s'arrête pas à l'installation de ses machines, bien au contraire, c'est à partir de ce moment que commence son service.

La perte de temps est éliminée du fait que les accidents de machines d'autrefois sont exclus par le développement et la perfection des machines à chaussures actuelles joints au système de “*Service*”.

SERVICE



United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited
MONTREAL, (P.Q.)

90 Rue Adelaïde Ouest,
Toronto

179 Rue King Ouest,
Kitchener

28 Rue Demers
Québec

LES CHAUSSURES DE L'ARMÉE CANADIENNE

Les manufacturiers canadiens rencontrent des difficultés. — Spécifications presque impossibles à exécuter. — Les chaussures de fabrication canadienne portées pour les exercices seulement.

Les autorités militaires consentent à recevoir des soumissions des manufacturiers canadiens pour quelques petits lots de chaussures, mais les conditions en sont loin d'être satisfaisantes. Les spécifications sont celles de la chaussure régulière de l'armée anglaise, les matériaux aussi bien que la méthode de manufacture étant tels que cette chaussure est difficile à produire en Canada, et ajouté à cela, les prix furent coupés à tel point, par suite de concurrence irresponsable, qu'il est maintenant difficile d'intéresser des maisons de confiance dans la récente demande de 170,000 paires—et il paraît qu'on a suggéré de doubler ce chiffre — dont on a besoin d'ici quelques semaines.

Avec la condition présente dans la production du cuir, ce sera une chose très difficile que d'obtenir le cuir nécessaire pour les empeignes, si l'on doit remplir toutes les exigences des spécifications. D'abord, il n'y a que quatre ou cinq manufactures qui puissent fournir le cuir et seulement trois d'entre elles pouvant produire une grande quantité, même si l'on pouvait obtenir la qualité voulue de peaux. Mais la question de s'assurer le matériel brut est celle qui donnera le plus de trousse, même si les manufactures pouvant produire le cuir acceptent d'entreprendre ce travail, par suite de la demande si urgente pour la production régulière de ce genre de stock.

Avec les pesanteurs et les choix exigés par le gouvernement, seules les peaux de bouvillons seront satisfaisantes, et où peut-on les obtenir en Canada dans les quantités requises? Il est pratiquement certain qu'on ne pourra pas se les procurer aux Etats-Unis où l'on conserve tout le stock brut disponible.

Les spécifications pour les cuirs des empeignes demandent pas plus de 22 pds au côté, et les pesanteurs doivent être de sept onces pour le derrière et 6 onces pour les flancs. Les peaux de soixante livres ou plus auront 25 pds au côté dans la coupe proposée; les jeunes vaches ne donneront pas les pesanteurs voulues.

Un autre point, c'est que le cuir ne devra pas avoir de veines et cela, signifie l'élimination de peaux d'une qualité désirable. Ceux qui ont produit ce cuir jusqu'à présent semblent unanimes à dire qu'il sera impossible de maintenir ces spécifications et de produire les chaussures.

Quant aux manufactures, il ne s'en trouve qu'une demi douzaine au plus qui sont outillées pour finir les marchandises selon les spécifications. Quelques-unes qui avaient accepté une partie de la dernière commande, n'ont pu terminer leur travail par suite de l'incapacité de se procurer les machines requises pour finir les empeignes. Une manufacture en Ontario a encore une commande de 10,000 paires en souffrance pour cette raison. Le fil de toile est aussi spécifié et il n'y en a même pas assez au pays pour commencer le travail. Les manufacturiers ont dû depuis quelque temps employer du coton dans quelques-unes de leurs lignes régulières. Il ya d'autres spécifications arbitraires pour la pose des semelles de ces chaussures militaires, mais celles-ci ont été finalement rencontrées.



Pour l'Automne 1918

Pour augmenter votre chiffre d'affaires, vous devez toujours avoir en magasin un assortiment complet de chaussures "Home Shoe Co., Limited", synonymes de qualité, style et confort.

Commandez Immédiatement

Pour vous éviter de payer des prix plus élevés et vous assurer une prompte livraison.

Nous sollicitons votre patronage

Home Shoe Co., Limited

327 Rue Amherst — MONTREAL — Tel: Est 7009

J. H. Tétreau Président

W. L. Laplante Secrétaire-Trésorier



Le Point de Contact

entre le choix de vos achats et le gros marché illimité de la chaussure est

L'ENTREPOT ROBINSON

Par lui, votre magasin se trouve relié avec toutes les manufactures réputées et vous pouvez ainsi vous procurer toutes les lignes de chaussures qui se vendent couramment, récolter de bons profits, et donner à vos clients une valeur qui leur procure une satisfaction réelle.

LE SERVICE ROBINSON

La promptitude et l'exactitude avec lesquelles notre stock considérable est tenu et distribué font de nos livraisons les plus sûres et plus rapides qu'on puisse obtenir.

*Vous atteignez tout le marché de la
chaussure par l'Entrepôt Robinson*

JAMES ROBINSON
MONTREAL

Il semble qu'il n'y ait pas tant de trouble avec la production des chaussures de l'armée américaine, les exigences des autorités étant moindres pour la fabrication de la chaussure. Toute la difficulté semble résider dans le fait que les autorités militaires ont résolu de faire porter aux soldats canadiens les chaussures de l'armée anglaise. Comme question de fait, les chaussures militaires canadiennes ne sont pas encore parvenues en France. Les chaussures canadiennes sont portées seulement au Canada par les soldats canadiens et pendant l'entraînement en Angleterre. On les remplace aussitôt que les hommes sont envoyés en France par les chaussures "Kitchener".

Le Canada désirait anxieusement fournir les chaussures à nos soldats aussi bien que toutes les autres nécessités, mais il semble que quoique nous en payions le coût, nous n'avons rien à dire sur ce que nos hommes peuvent porter. Nous voulons bien gagner la guerre avec des chaussures militaires anglaises ou n'importe quelles chaussures qui aideront nos soldats à conserver la réputation qu'ils se sont acquise là-bas; bien que ceux qui sont restés au pays, commencent à trouver que ces modèles anglais désavantageux constituent un véritable fardeau.

Si le gouvernement désire réellement que nos manufactures entreprennent cette production il devra d'abord en reviser les spécifications et en venir à un prix qui leur assurera quelque bénéfice. Le prix stipulé de \$5.85 pour les chaussures pouvait tenir autrefois, mais pas maintenant que le cuir qui se vendait 40c du pied il y a quelque temps, coûte aujourd'hui de 46c à 50c.

M. Geo. Ashplant de London vient de terminer son voyage d'affaires à Montréal et Québec.

UN PEU DE SENS COMMUN DANS LA VENTE DES CHAUSSURES

Voici le conseil que donne un jeune commis pour vendre des chaussures d'hommes. Il dit: "D'abord je prends les mesures du pied du client et lui demande s'il désire une chaussure de toilette ou de travail. Quand je sais ce qu'il veut, je prends son point et lui dit. "Veuillez vous tenir debout quelques minutes et voyez si elles vous sont confortables. Nous voulons qu'elles vous ajustent bien le pied. Puis voyez un autre client et faites la même chose. Retournez au premier et demandez-lui: "Sont-elles absolument confortables?" Puis voyez un troisième client; donnez-lui une chaussure à examiner. Pendant ce temps, le premier sera prêt à vous payer de même que le second. Ensuite occupez-vous du No 3 et ainsi de suite."

"Je ne crois pas que cela puisse se faire avec les chaussures de femmes, mais avec les hommes, cela réussira. En adoptant cette méthode, j'ai vendu pour \$47,850.00 de chaussures en un an, ce qu'on m'assure être un record. Mais je n'ai pas essayé d'établir un record. J'aime mon commerce, et lorsque je vends des chaussures, je parle de chaussures, non de base-ball."

La Colonial Hide Co. opérant depuis plusieurs années dans l'est du Canada vient d'acheter le commerce de peaux et de laine de H. A. Perry, Peterborough, Ont.

E. J. Getty, bien connu dans le commerce comme l'un des fondateurs de la Getty & Scott Limited a pris charge de la production de la Woelfel Shoe Co., Kitchener, le 17 juin.

LE POLI A CHAUSSURES "NUGGET"



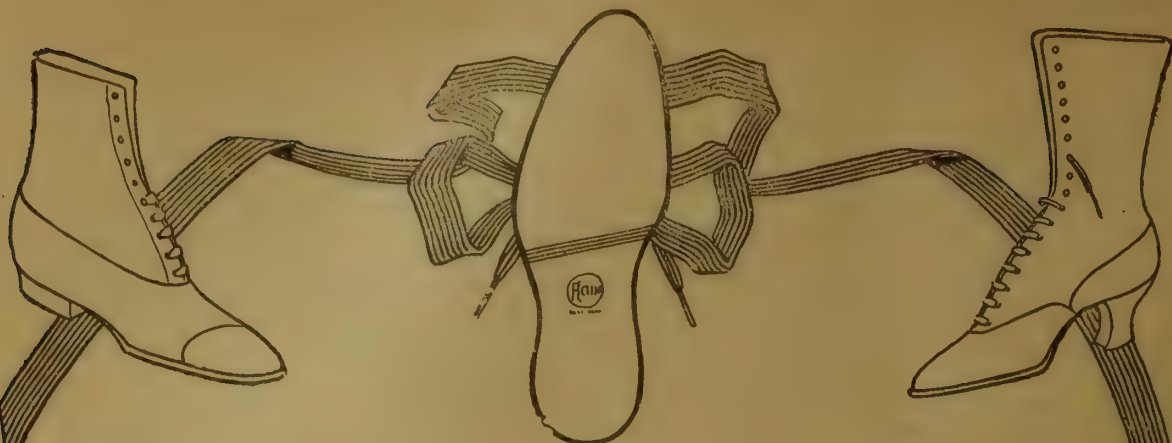
Adoucit et préserve le cuir.

Donne un luisant brillant et durable.

Rend les chaussures imperméables.

Vous procure un bon profit.

**THE NUGGET POLISH
CO., LIMITED,
TORONTO**



Des faits Concernant la Semelle

Les **Semelles "Acme"** retiennent votre regard par leurs dessins.

Les **Semelles "Acme"** vous parlent par ces mots.

Le **Semelles "Acme"** s'imposent à vous par des faits.

Et les **faits** voilà ce qui compte.

Les faits dont nous voulons parler sont ceux du **Service**.

Cela coûte de l'argent et suscite bien des tracasseries pour en arriver à un étalon de haute qualité; cependant aucun autre étalon de qualité ne saurait s'adapter naturellement à quelque produit fait par Dunlop.

Nous avons parcouru toutes les étapes difficiles qui conduisent aux **Semelles "Acme"** finies. Le système par lequel elles sont faites est aussi souple que la semelle. Le résultat en est un produit satisfaisant, qui peut être manufacturé avec succès par grosses quantités, aussi bien que par petites, et qui, à en juger par le service enregistré, est imbattable.

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

Succursales dans les
Principales Villes

291-3-5 rue Craig Ouest,
MONTREAL



"La
Semelle
de la
Perfection"



COMMENT IL FAUT AJUSTER LES CHAUSSURES DE FEMMES

Pour montrer ce que le tact et la bonne manière de vendre feront pour ajuster les chaussures et faire des ventes satisfaisantes.

Voici ce que disait il ya quelque temps, M. Harper, bien connu dans le monde de la chaussure :

En ces temps de goûts si divers il est intéressant de trouver un magasin de chaussures en détail qui se fait un règlement rigide de ne pas vendre aux clients une chaussure trop petite.

Vous demandez immédiatement : "Oui, mais si une femme demande une certaine grandeur et que le commis la croit trop petite, comment le vendeur peut-il la satisfaire ? lui vendra-t-il le point qu'elle désire ?"

Pour obéir aux règlements de la maison, la chaussure trop petite ne doit pas être vendue. Voici où la bonne façon de vendre et le tact doivent être montrés. La maison reconnaît qu'avec plusieurs des présents modèles, surtout ceux à talons hauts, un pied peut être confortablement ajusté au magasin et la tendance de pied sera d'aller de l'avant et la chaussure deviendra trop courte. La cliente aura mal aux pieds et s'en prendra à la chaussure ou même au commis qui lui a vendu ses chaussures. Elle dira peut-être que le commis ne lui a pas vendu le point demandé et pour parer à ces troubles les chaussures trop petites ne doivent pas être vendues. C'est là un facteur important de succès. Une chaussure mal ajustée ne peut pas donner satisfaction. Une chaussure très ordinaire, si elle n'est pas bien ajustée, donnera souvent de meilleurs résultats et une plus grande satisfaction qu'une chaussure dispendieuse mal ajustée.

Aujourd'hui, en général, le public a du bon sens. On accepte les suggestions et l'avis des vendeurs et on est assez intelligent pour voir si une suggestion a du bon ou non.

Mais prenons le cas d'une personne entêtée. Le commis a épuisé tous les arguments pour convaincre la cliente, mais sans résultat. Il est alors forcé d'en appeler au patron. Celui-ci voit si son vendeur a raison de vouloir donner, par exemple, une chaussure dont la pointure est de 5 alors que la cliente veut absolument du 4½. Il lui dira, par exemple : "5 est réellement un meilleur point pour vous et vous donnera plus de confort et de satisfaction que le modèle de 4½."

"Mais je n'ai jamais porté plus de 4½ dans ma vie", répondra-t-elle.

"Je n'y puis rien, madame, reprendra le patron, mais vous pouvez voir par vous-même par cette mesure que 5 vous donnera meilleure satisfaction. Aussi, je le regrette, mais je ne puis vous vendre une chaussure plus petite qui, en fin de compte, vous causera du trouble. Vous nous blâmeriez plus tard. Nous sommes anxieux de vous vendre une paire de chaussures, mais nous voulons que vous soyez satisfaite après que vous l'aurez portée quelque temps. Nous voulons que vous soyez pour nous une cliente permanente, et pour y arriver, arriver, nous ne pouvons vous vendre plus petit que du 5.

Soyez certains que peu de personnes s'en iront sans acheter ; la plupart de celles-là reviendront car elles comprendront après coup, que vous ne cherchez qu'à donner satisfaction.

Il est raisonnable de penser que les femmes doivent être aussi particulières sur l'ajustage de leurs chaussures que sur celui d'une robe ou d'un chapeau.

UN TITRE QUI NE PEUT ETRE ABOLI

est le nom bien mérité d'une BONNE CHAUSSURE COURANTE, donné d'un consentement mutuel par le marchand comme par le client.

Les Chaussures Marque Yamaska

LA PREMIERE QUALITE a placé ces chaussures en PREMIERE PLACE.

Leur prix leur acquiert la faveur du public acheteur.

La vente des CHAUSSURES MARQUE YAMASKA est la bonne voie qui conduit au commerce profitable.



La Compagnie J. A. & M. Côté
ST-HYACINTHE (Qué.)

Nous avons ce dont vous avez besoin en fait d'étoffes

En prévision de la rareté des Lainages, qui ne peut manquer de se produire, nous avons rentré un stock considérable de tous les plus récents tissus pour Dames et Messieurs dans les nuances et dessins les plus nouveaux, en étoffes "*Tout-Laine*".

Ces étoffes sont maintenant en stock dans notre entrepôt et nous sollicitons respectueusement votre examen.

Les Tissus de fourrure et les Peluches seront les favoris des bons couturiers, cet automne. Notre assortiment de ces tissus, aussi bien que de toutes les plus nouvelles Garnitures de Fourrures, est le plus considérable du Canada. Nos voyageurs montrent actuellement ces marchandises, pour livraison immédiate, et des échantillons seront envoyés sur demande, par notre département de commande par correspondance.

Nos stocks de *Doublures* et *Canevas* sont complets. Les prix en sont très attrayants, car toutes ces marchandises furent achetées en 1916.

LES BRODERIES SUISSES

seront rares pour le printemps 1919

Voyez notre assortiment— Nous en avons un stock des plus complet

Notre *Département de Soieries* possède un stock bien assorti de soies noires et en couleur pour les besoins de l'automne, et comprenant:—

*CHARMEUSE
MESSALINES
DOUBLURES
MOIRE
TAFFETAS*

*DUCHESSE
POPELINES
CREPE de CHINE
PEAU de SOIE
FANTAISIE, etc.*

EGALEMENT

*VELOURS de SOIE
PELUCHES*

*VELOURS CHIFFON
CORDUROY*

VELVETEENS

GREENSHIELDS LIMITED

17, SQUARE VICTORIA

MONTREAL

"TOUT CE QUI SE FAIT EN NOUVEAUTÉS"

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XIX.

MONTREAL, JUIN 1918

No 6

LES TOILETTES D'ETE

Jamais on n'a eu plus de difficulté à trouver des tissus de laine, ausi les cotonnades et les soieries jouent-elles un rôle prépondérant dans la mode actuelle.

Il ne faut pas s'en plaindre pour le moment car les beaux jours ensoleillés arrivent. Il faut songer à se vêtir légèrement car le soleil de juillet ne tardera pas à rendre insupportable la petite robe de serge ou de jersey de laine.

Le jersey de coton remplace légèrement le jersey de laine, l'aspect est à peu près semblable mais combien il est plus agréable à porter en été. Il y a dans ces tricots de coton un très joli choix de coloris, les tons sont heureux et peuvent convenir aussi bien au costume tailleur flou qu'à la petite robe si agréable à porter sans manteau avec une simple écharpe de laine sur les épaules.

Il y a également les gros jerseys de soie artificielle unis ou rayés dont on peut tirer un parti heureux pour ces chandails ou "jumpers" qu'on enfle par la tête et qui sont un peu décolletés en pointe ou en carré avec manches demi-longues. Un joli modèle vu dernièrement est en jersey de soie à larges rayures roses, pêche et blanc craie. Le tissu était disposé de façon à former une large bande rose allant de haut en bas, les manches très vagues, très amples, étaient blanches.

Il y a dans les tissus de coton des crépons quadrillés de gros fils en relief qui lui donnent du soutien, ces quadrillages sont faits du même ton que le fond ou bien tranchant, on les emploie beaucoup comme garniture des robes d'été en crépon blanc ou en voile de crème.

Dans le genre sombre rien n'est joli et seyant comme les vêtements costume ou manteau, en satin noir avec immense col et poignets en tissu pelucheux.

On remédie à la pénurie de tissus pelucheux en achetant de la laine angora, cette laine à grands poils de lapin et en la tricotant assez serré aux aiguilles ou au crochet. Le grand col, les poignets et les poches ainsi faits font un effet charmant et pas commun, car le prix de cette laine est assez élevé et le travail demande du soin et de l'habileté pour que le col et les poignets soient exactement de la forme voulue.

La santé et le caractère des enfants dépendent énormément de la vie qu'ils mènent et de la liberté de leurs ébats. Habillons-les donc de façon à activer leur développement physique et moral. Si les mamans coquettes ne peuvent renoncer au plaisir de parer leurs petits, qu'elles s'arrangent pourtant à les laisser jouer librement.



LES JUPES LAVABLES

Jupe en belle qualité de gabardine; ceinture de fantaisie; deux poches garnies de boutons en émail.

Rapport des Marchés des Nouveautés

Le coton en hausse

Suivant la baisse soudaine du coton brut de 36.20c pour middlings sur place à 27.50c, comme signalé le mois dernier, les prix ont à nouveau pris leur élan vers la hausse et montrent une plus grande fermeté. La chose est mise en évidence par la récente tendance du marché pour middling des hautes terres qui est comme suit:

29 mai	30.10c
3 juin	29.00c
4 juin	29.50c
6 juin	29.90c

Quoique le marché du coton brut ait subi de grosses fluctuations au cours du mois, les prix du coton manufacturés sont demeurés fermes et dans certains cas ont avancé de presque 15 pour cent. Les manufactures de coton fonctionnent encore à pleine capacité quoique la main-d'oeuvre soit rare et que la demande d'hommes pour les moissons ait vidé quelque peu les usines.

L'apparition des sous-marins allemands sur les côtes de ce côté-ci de l'Atlantique a eu quelque effet sur le marché du coton, et déjà une avance de \$3.00 par balle est notée comme résultat de la difficulté de transporter le coton sur la côte de l'Atlantique.

Les marchands de gros se trouvent à court de certaines lignes de marchandises de coton vue l'incapacité des usines de faire les livraisons. On s'attend encore à plus de difficultés dans les approvisionnements d'articles en coton.

Les rapports optimistes de la condition de la nouvelle récolte dans le Sud ont contribué largement à la fermeté constatée sur le marché. Les présents stocks de coton dans le Sud ont été dépassés bien des fois dans le passé quoique l'apparence actuelle pour cette année soit bonne. On espère que les stocks pendant les mois d'automne seront à peu près égaux aux mois d'octobre, novembre et décembre 1914.

L'augmentation de vingt-cinq pour cent dans les tarifs de fret des Etats-Unis s'ajoutera au coût du coton au Canada, soit à l'état brut, soit à l'état manufacturé et aura son influence sérieuse sur le commerce des nouveautés.

Laine

Le gouvernement estime que la tonte sera cette année, d'environ 25 pour cent au-dessus de celle de l'an passé. La tonte est dans son plein et la laine atteint rapidement les marchés. Des prix élevés sont payés aux points extérieurs, en excès sur les prix payés dans les centres plus importants.

Les prix de la laine canadienne seront déterminés par les prix pratiqués sur le marché à laine de Boston. Encore que ces prix soient quelque peu indéfinis, les marchands de laine déclarent que les prix des Etats-Unis ne dépendront pas aux prix du Canada de 63c à 69c sur laine non lavée, comme noté le mois dernier.

Les prix ayant été fixés sur le marché de Boston et les prix des laines importées anglaises et australiennes étant automatiquement fixés par la commission de la laine, il n'y a pas grand place pour la fluctuation.

On pense qu'une plus grosse quantité de la tonte de laine canadienne sera achetée par les manufacturiers canadiens que l'an dernier alors que 90 pour cent de la tonte canadienne s'en allait aux Etats-Unis.

La laine fine en écheveaux comme celle employée dans les bas en cachemire et dans les belles qualités de sous-vêtements est encore très rare.

La rareté de la toile

Encore que des efforts soient faits pour augmenter la culture du lin au Canada, on ne pense pas que cette augmentation de production puisse contribuer matériellement à réduire avant longtemps la grande rareté de toile qui existe au Canada.

On se rappelle que le Canada a toujours importé de grosses quantités de toile. Le coton prend la place de la toile dans beaucoup de commodités manufacturées et les marchands de gros font rapport que leurs clients adoptent ces substituts. Les damasks et les towellings en coton dominant le marché à présent, dans ces lignes. Il est à noter que les marchands de gros payent à présent, pour les marchandises en coton, plus qu'ils ne payaient avant la guerre pour les articles de toile.

Les linoleums en hausse

De nouvelles listes de prix sur les linoleums et les toiles cirées pour planchers ont été publiées, montrant une hausse nouvelle.

Les prix demandés à présent par les marchands de gros sont les suivants:

Linoleum, qualité E, 16/4	90c
Linoleum, qualité E, 8/4	80c
Toile cirée pour plancher, No 3, qualité 4/4	51c
Toile cirée pour plancher, 8/4	50c

Les manufactures canadiennes vendent de nombreuses lignes de linoleums, notamment les 16/4 et les 8/4. L'embargo du gouvernement anglais sur le canevas pour exportation, cause de nouvelles difficultés aux manufactures qui se voient parfois dans l'obligation d'abandonner la fabrication de certaines lignes. Les manufactures canadiennes ne pensent pas être en mesure de faire du linoleum imprimé, pendant quelque temps à venir.

Dans les rugs et carpettes, il est bon de noter que les prix offerts par les usines canadiennes sont de 25 pour cent meilleur marché que ceux des usines anglaises et américaines.

Articles de mercerie

Une nouvelle hausse de 25 pour cent a été faite sur les prix des aiguilles. La difficulté de se procurer de l'acier en est la cause. Les aiguilles sont à présent en paquets de 9, 12 et 15 aiguilles et les marchands de gros s'attendent à avoir prochainement des paquets de 6 aiguilles. Les aiguilles coûtent dans le gros \$2.50 le mille, à présent.

La situation de la laine à raccommoder est sérieuse. L'écheveau anglais qui coûtait précédemment \$5.40, coûte à présent \$8.59 rendu au Canada, le marchand de gros prenant la responsabilité de toutes les hausses dans le coût de la teinture, de la main-d'oeuvre, etc. Le prix de la laine à raccommoder sera de 15c l'écheveau.

Les épingles à cheveux ont subi une hausse de 40 pour cent pendant la guerre. En boîtes de 40 ces épingles à cheveux se vendront au détaillant à \$12.00 la grosse. Les boutons ont haussé de 40 pour cent dans les trois derniers mois.

Les articles en celluloïde se maintiennent fermes.

Notre Stock de Marchandises Sèches pour l'Automne est Maintenant dans sa meil- leure condition.

L'homme prévoyant n'hésitera pas plus longtemps à effectuer ses achats pour l'automne dans leurs moindres détails.

Venez nous voir pendant la saison de calme, vous vous mettrez ainsi au courant des dernières nouveautés du commerce de marchandises sèches, et saisirez l'opportunité de vous approvisionner dans toutes les lignes pour votre commerce d'automne.

Nous nous faisons un point d'honneur de tenir notre stock un des mieux assortis du Canada.



John M. Garland, Son & Co., Limited

Ottawa - Canada

*Marchandises Sèches,
en Gros.*

Marchandises pour Ventes de Mi-Eté

Pour vos ventes de juillet, mettez-vous de suite en rapport avec la Maison ayant de Gros Stocks.

Les Valeurs

des marchandises vendues par nos voyageurs, par le département des commandes par correspondances, ou à notre magasin

Sont Exceptionnellement Bonnes

TOUT CE QUI SE FAIT EN NOUVEAUTES

14 DEPARTEMENTS

MARCHANDISES DESIREES

LIGNES D'OCCASION

SOUS-ACHATS

DES CENTAINES DE STIMULANTS POUR VOS VENTES DE MI-SAISON

ALPHONSE RACINE, LIMITEE

60-80 RUE SAINT-PAUL OUEST, MONTREAL

MARCHANDS EN GROS ET MANUFACTURIERS EN NOUVEAUTES

Salles d'échantillons: Ottawa Québec Sherbrooke Trois-Rivières Sydney, N.E.

Manufactures: Rue Beaubien Montréal; Saint-Denis, Saint-Hyacinthe

POURQUOI LES VETEMENTS SONT PLUS CHERS

Dans le tableau suivant, on trouvera quelques-uns des articles qui entrent dans la confection des vêtements, avec leur prix d'avant-guerre, comparés à leur coût actuel.

Alpaga, \$0.35 la verge — \$0.65 la verge.
 Boutons, \$1.00 la grosse — \$1.35 la grosse.
 Canevas, \$0.16 la verge — \$0.52 la verge.
 Coton satiné 22'', \$0.45 la verge — \$0.72½ la verge.
 Effets de coton en général, hausse moyenne de 150 pour cent à 300 pour cent.
 Etoffe velue, \$0.18½ la verge — \$0.33½ la verge.
 Hollande, \$0.15½ la verge — \$0.50 la verge.
 Doublure intérieure de gilet, \$0.15 la verge — \$0.40 la verge.
 Fil de lin, \$2.00 la livre — \$3.10 la livre.
 Etoffes à poches de pantalon, \$0.11 la verge — \$0.28 la verge.
 Caoutchouc, \$0.72½ la livre — \$1.05 la livre.
 Soie à coudre, \$6.33 la livre — \$11.33 la livre.
 Silésienne, \$0.08 la verge — \$0.30 la verge.
 Soieries. — Hausse moyenne de 60 pour cent.
 Doublures de manches en soie, \$1.15 la verge — \$1.90 la verge.
 Doublures de manches, \$0.15 la verge — \$0.42 la verge.

Galons, \$2.10 la bobine — \$4.50 la bobine.

Bourre ou ouate, \$6.50 la balle — \$16.00 la balle.

Et les prix continuent à augmenter. Depuis que cette liste nous est parvenue, l'étoffe à poches de pantalons a été cotée à \$0.42! Comme on a beaucoup parlé de l'augmentation du coût des lainages, il est intéressant de savoir ce qu'ont été ces augmentations. Les chiffres suivants sont authentiques:

Le style D3192 de la compagnie bien connue American Woolen, qui se vendait à l'automne 1914, à \$1.12½, se vend à présent à \$3.30. Le style 9613/, pendant la même période, a avancé de \$1.05 à \$3.25. Le Standard Kersey, 28 onces, qui se vendait en 1914, à \$2.50 la verge, se vendait en 1917, à \$6.00. Il n'y a pas eu de prix coté pour ce tissu jusqu'ici, cette année. Toutes les manufactures qui faisaient autrefois ce tissu produisent à présent des draps d'uniformes. Les Standard clay worsteds qui se vendaient en 1914 à \$1.55 la verge, se sont vendus en janvier et février de cette année, à \$4.15. Les serges qui se vendaient en 1914, à \$1.35, se vendent aujourd'hui, à \$3.50. Les Thibets 12 onces qui se vendaient en 1914, à 95c, se sont vendus en 1917 à \$2.50.

Pas de prix cotés en 1918.

Et même ces prix ne constituent pas à eux seuls la liste essentielle des facteurs qui ont contribué à augmenter le coût d'un costume. L'augmentation des prix de tous les aliments et de presque toutes les nécessités a rendu nécessaire le payement de salaires plus élevés, tandis que les taxes du revenu, les taxes sur les bénéfices et autres items ont augmenté les frais de tenir commerce.

MODELE DE PAPIER A TAPISSER

LE HAWAIIEN — — MODELE No 1399

Un effet de burlap uni, avec bordure panoramique et bandes, en riches nuances naturelles.

De la nouvelle ligne de Papiers à Tapisser, manufacturée par Stauntons Limited, Toronto.

St. George



UNSHRINKABLE
UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

The SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, Limited
OSHAWA (ONTARIO)

POUR LES MARCHANDS DE NOUVEAUTÉS

Nous avons actuellement en mains un assortiment de sous-vêtements en laine naturelle que nous offrons à des prix tout-à-fait intéressants.

Notre fabrique de tricot a reçu une quantité de laine qui nous permet de mettre sur le marché des lignes de bas et de chaussettes à un prix très avantageux pour nos clients.

Demandons les échantillons ou les cotations et nous nous ferons un plaisir de vous faire parvenir l'un ou l'autre.

P. P. MARTIN & CIE (limitée)

Fabricants et Marchands de Nouveautés

MAISON FONDÉE EN 1845

50 Rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL

Télép. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

OTTAWA, 166 RUE Sparke
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 52 rue Bay.

LES SOIERIES

La tendance générale des marchés de la soie brute et de la soie manufacturée est à la fermeté. Une hausse de 20 pour cent dans les prix des crêpes Georgette et crêpes de Chine a suivi le rapport de la rareté de ces lignes. Beaucoup de lignes de soieries sont presque impossibles à obtenir, notamment les rayures. Le pope-ne de soie et de coton sont en bonne demande en ce moment. Les soies de fantaisie, en carreaux et en rayures sont actives quoique le marché soit fermé jusqu'à un certain point.

La question d'obtenir les approvisionnements nécessaires pour remplir les commandes déjà placées, est la difficulté qui affecte le commerce de la soie manufacturée des Etats-Unis. Avant que l'armée américaine fut levée, il y avait juste assez de tisserands pour manier les métiers, et bien que les femmes aient été employées pour remplacer les hommes partis, on ne pense pas que cela puisse résoudre le problème.

Pendant le mois, le marché de la soie japonaise brute a manifesté un ton très fort. La soie brute de la plus haute qualité, qui est connue sous les noms de "Double Extra Cracked Kansai", est cotée à présent, \$7.40 contre \$6.65, il y a un mois. En conséquence, toutes les soieries sont maintenues très fermement sur le marché de New York, et des hausses se sont manifestées dans un grand nombre de lignes. En outre de l'augmentation des prix de la matière première, les frais de manufacture augmentent continuellement et la dernière de ces augmentations est marquée par les teinturiers de

soie qui demandent une augmentation de salaires de 20 pour 100.

L'importation de la soie du Japon demeure difficile. L'espace du fret est limité et l'incertitude est continue par de constants rapports d'embargo. Les stocks en mains ne sont pas très importants et il n'y a pas de grandes variétés; comme résultat, les prix se maintiennent fermes.

DRAPS ET NOUVEAUTES

L'agence Dunn rapporte que malgré la rareté du stock en Angleterre, les acheteurs des maisons de gros sont revenus de leur voyage de l'autre côté de l'Atlantique avec d'assez bons achats de lainages, de cotonnades, de toiles, etc.

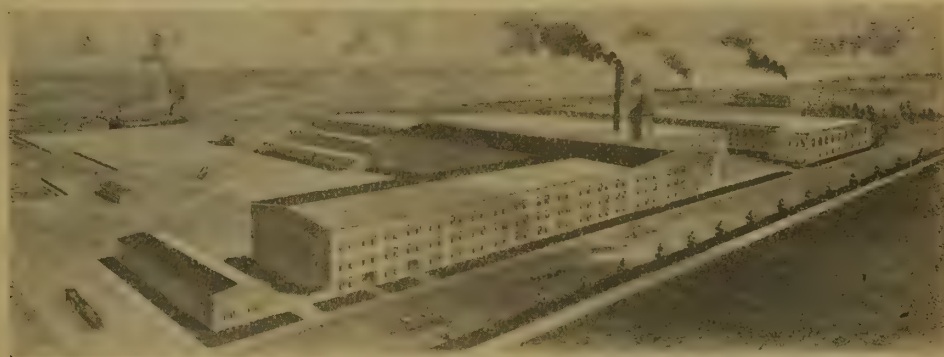
En outre, on émet l'hypothèse que l'approvisionnement disponible pourrait être matériellement augmenté, si le gouvernement impérial permettait de mettre sur le marché des quantités d'étoffes à robes, serges, etc., qui avaient été achetées par des maisons suédoises et saisies parce qu'elles étaient probablement destinées à être réexportées en Allemagne.

Si l'on permettait la vente sur le marché de ces stocks aujourd'hui, cela tendrait beaucoup à combler le déficit de la production.

Les ventes du détail ont été retardées par la température froide, que nous avons eue, mais le gros est assez occupé et les marchands de la campagne commencent à venir faire leurs choix.



LA MANUFACTURE DU SOUS-VETEMENT IMPERIAL



Fondée en 1880

Le Sous-Vêtement qui rallie toutes les opinions et qui s'attire toutes les approbations, est le Sous-Vêtement **IMPERIAL**. Il plaît à tous, même aux plus difficiles. Et les raisons de cette popularité peuvent se résumer dans les cinq caractéristiques suivantes:

**Bonnes
Ventes**

En combinaisons ou
en deux morceaux

1. Les épaules à couture rabattue.
2. La collierette confortable s'ajustant étroitement.
3. Le pont ajusté.
4. La fourche ajustée.
5. Les manchettes en chevilles améliorées, en tricot.

**Bons
Profits**

Prenez en Stock dès maintenant le
sous-vêtement **"IMPERIAL"**

KINGSTON HOSIERY CO.,

Kingston (Ontario)

Profit, Clientèle, Vente facile—dans une ligne de Bas

Examinez chaque ligne de bas. Etudiez les qualités, la valeur, les possibilités de vente de chacune. Ensuite, choisissez-en une! Si vous tombez juste, vous êtes sur la bonne voie des profits réguliers.

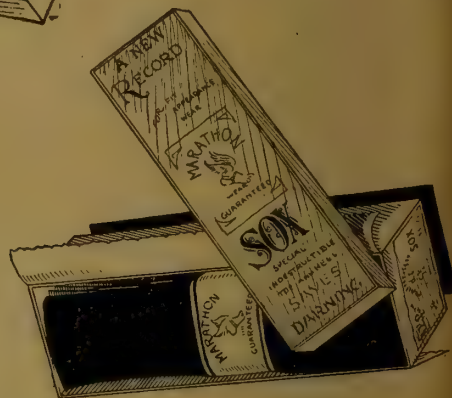
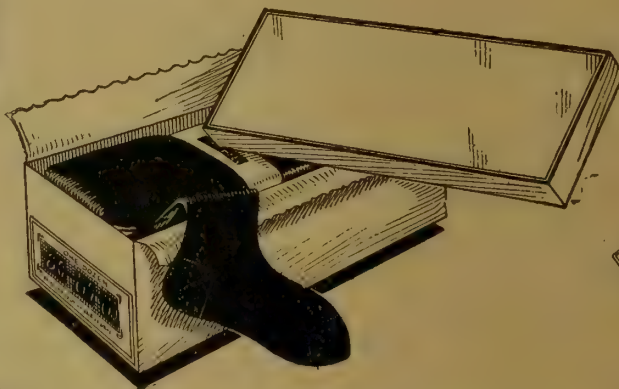
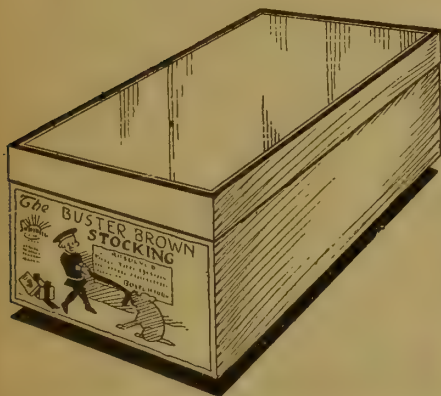
C'est là l'expérience faite par les marchands de "Sunshine". Les bas ne constituent pas la grosse ligne de leur magasin. Mais ils la font payer et

bien payer. Non seulement par une vente rapide, mais aussi par l'établissement de la confiance, de la réputation et de la clientèle.

Ils s'attirent le gros des achats de bas de leurs clients. Une vente de "Sunshine" est facile. Et la satisfaction qu'elle crée inspire d'autres achats — et des profits supplémentaires.

Sunshine Hosiery

REGISTERED



Le Nom et les Marchandises

Il y a le secret de ventes faciles et aisées dans les bas pour enfants. Evidemment, vous voulez la qualité—des bas qui aient belle apparence et qui durent. Mais ne perdez pas de vue le pouvoir de vente d'un nom.

Quel meilleur nom de vente pourriez-vous imaginer pour les bas d'enfants que celui de "Buster Brown"? Et nos bas "Buster Brown" ont des qualités véritables de solidité. La jambe élastique double, le pied et la cheville rétrécis et le talon et le bout à trois épaisseurs. Cela signifie moins de reprisage pour la maman. Côte 1/1; pointures 5 à 10½; noir et tan; boîtes d'une douzaine.

Avec cette ligne, il vous faut certainement tenir les bas de la Soeur de "Buster Brown", pour fillettes. En fil de Lisle mercerisé anglais deux-plis. Un bas vraiment gracieux — en noir, tan couleur cuir, rose, bleu et blanc.

Et, dans la ligne "Sunshine", vous pouvez satisfaire les classes spéciales de commerce avec les "Rock Rib" et les "Hercules" (pour garçon), les "Princess", "Little Darling" et "Little Daisy"—trois lignes populaires pour fillettes.

Les femmes difficiles les connaissent

Quand une ligne de bas concurrence en ventes toute autre ligne au Canada, elle a sûrement le mérite qui lui vaut cette confiance de la part du commerce et de la part des femmes dans toutes les parties du Canada.

Si vous ne tenez pas la marque "Three Eighties" de Bonneterie Sunshine, nous pensons que vous vous privez d'un avantage qu'ont la plupart des autres marchands.

Le "Three Eighties" est un bas en coton sans couture pour dames et demoiselles. Les pointures pour demoiselles sont de 4½ à 8½; pour dames, de 8½ à 10. Talons et bouts en trois épaisseurs. En noir, tan et blanc. Par douzaine, en boîtes attrayantes.

Seuls Agents des Ventes:
E. H. WALSH & CO., Ltd., Toronto

Bureaux-Succursales:
MONTREAL et WINNIPEG

Pour la clientèle d'hommes

La ligne Sunshine nous offre le "Marathon" comme leader parmi les chaussettes à bas prix pour hommes. Cette chaussette est de la même qualité que le "Three Eighties", le bas qui a les plus fortes ventes sur tout autre style au Canada. En noir, tan et autres couleurs populaires. Une douzaine à la boîte.

Le Pedestrian est un peu meilleur de qualité que le Marathon. Il est fait en fil de lisle souple à 2-plis. Boîtes d'une douzaine. En noir, tan et en couleurs. Ces deux lignes combinées édifieront un commerce profitable de chaussettes pour hommes.

The CHIPMAN-HOLTON KNITTING Co., Limited, HAMILTON, Manufactures à Welland

Les plus importants manufacturiers de bas du Canada

Section Tissus et Nouveautés.

LES VARIETES DU GILET

Le sexe faible se plaît de plus en plus à se vêtir comme le faisait autrefois le sexe fort.

La jupe étroite, les poches si commodes rendent le costume infiniment pratique. La jaquette droite, peu cintrée, à plis ou non, presque toujours à ceinture, nous rappelle les pardessus courts à la mode vers 1913. Nous adoptons même la cravate de chasse, malgré la préférence très marquée de la plupart des femmes pour la robe décolletée, si agréable à porter.

Les gilets sont certainement le succès de la saison; on en voit de très variés qui complètent parfaitement ce costume un peu masculin, et lui ajoute un je ne sais quoi de coquet, de personnel et d'un peu fantaisie.

Bien que le gilet soit un vêtement masculin, la mode a su le transformer, l'enjoliver, et en faire pour ainsi dire la partie marquante du costume tailleur. La plupart de ces gilets ne se portent pas discrètement dissimulés dans l'entre-bâillement de la veste, mais au contraire ils s'étalent et on leur donne une place dominante dans certains modèles d'été. Quelquefois ces gilets sont portés par-dessus la robe, ils sont alors sans manches, celles-ci étant remplacées par les manches de la robe. Ces gilets peuvent parfois se boutonner sur les hanches ou derrière; en général, ils sont serrés dans le dos par une ceinture et le devant tombe tout droit sans être ni ajusté ni cintré.

Un joli modèle de blouse-gilet à la mode est en faille blanche assez ferme; il faut pour ceci une belle qualité de tissu. Les devants droits se croisent largement et se fixent par trois boutons-pression, car bien des femmes délaissent les boutonnages visibles dont on abuse un peu. Les poignets fermés par les boutons ju-

meaux, le col ouvert devant, montant dans la nuque et finissant par deux pointes sur les oreilles, et la ceinture qu'on aperçoit dans le dos sont en faille comme le devant du gilet. Les manches et le dos sont en crêpe de Chine blanc. Cette blouse-gilet est aussi jolie avec la jaquette que sans elle; elle est facile à reproduire en piqué et toile de coton blanc, ou de couleur; faite en tissus lavables, elle se repasse parfaitement, n'ayant ni plis ni boutons.

Les chapeaux eux-mêmes sont un peu masculins cette saison. Le bérêt, dont les fantaisies innombrables ont été mises à contribution depuis plusieurs saisons, nous charme toujours. Quelle est la physionomie jeune qui n'est pas embellie par ce petit couvre-chef qui se drape avec tant de souplesse et s'adapte à toutes les coiffures? Il est tantôt monté sur une passe haute et raide, posé droit sur le front ou tantôt souple et tiré sur l'oreille. Parfois encore il est entouré d'un ruban noué de côté; toutes les façons de le porter sont jolies, et une femme de goût saura toujours le poser plus ou moins incliné de façon à faire valoir son genre de beauté.

Nous voyons cette saison une nouveauté, c'est la paille raphia ou le chanvre.

Les robes habillées ont une tendance à s'allonger; souvent ce n'est qu'une partie de la jupe qui donne cette impression, ce sont des panneaux flottants retournés en zouave, des pans d'écharpe ou des parties de tunique qui dépassent le fond. Seuls les tailleurs gardent une jupe ronde de même longueur tout autour; les autres robes et surtout les robes du soir ont des effets de tunique, de draperie qui atténuent l'effet un peu étriqué de la robe étroite.



EMPAQUETAGE REGULIER: en boîtes de 12 cartes.
12 boîtes dans un carton.

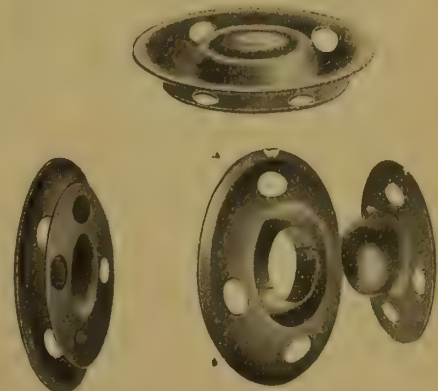
CABINETS ASSORTIS:

Cabinet A, 2 grosses de grosses
Cabinet B, 1 grosse de grosse.

The Canadian Fasteners Limited
HAMILTON (Canada)

Les Pressions pour Robes "SAFETY FIRST"

Les plus légères, les plus plates qui se fassent. Remarquez la simplicité et le principe de ressort du centre rebondissant. Elles agraffent sûrement et se détachent aisément. Faites en laiton; couleur durable; à l'épreuve de la rouille; interchangeables au blanchissage et ne ternissant pas. Pas de bords coupants qui détériorent l'étoffe ou tranchent le fil. Fortes et durables. Ces pressions étant les plus plates qui se fassent, elles se recommandent d'elles-mêmes à l'élite du commerce par leur élégance. Faites dans les cinq grandeurs courantes—en noir et en blanc.



De meilleurs étalages apportent de meilleures affaires

Des Formes et Bustes d'Étalage de DALE



Constituent une force d'attraction

Ils soutiennent la comparaison avec les meilleurs produits sur le continent. Nos formes pour pardessus et habits d'hommes sont les plus modernes.

Nos BUSTES de CIRE sont exqu岸ement vivants. Nos formes émaillées Lavables, pour Costumes, Robes et Toilettes sont les plus durables qui soient sur le marché.

Manufacturés par
DALE WAX FIGURE Co., Limited, Toronto

Principaux fabricants du Canada de Bustes de Cire et de formes d'Étalage de toutes sortes. Nous avons tout ce qu'il faut pour les meilleurs étalages de marchandises.

Voyez notre représentant de Montréal

J. BOGAT 150 rue Bleury
Montréal Québec

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Vieil or Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".

La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

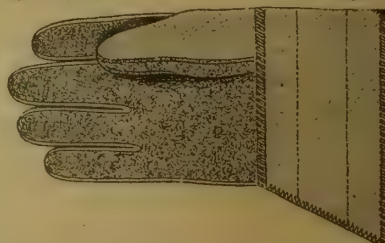
Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—



leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.

The
American Pad & Textile Co.

Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, pesanteur légère, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

CHATHAM (ONT.)

LA MODE MASCULINE



De gauche à droite: Manteau pour la pluie ou Paletot long flottant. Paletot revers simples à trois boutons avec poches verticales. Raglan à trois boutons, revers simples avec poches rapportées.

Coupe élégante—Etoffes de qualité—Prix avantageux

Ce sont ces trois principales caractéristiques de notre production de vêtements tout faits, qui ont contribué à établir notre popularité dans la province de Québec.

Le Service de notre Manufacture

est bien connu de tous les marchands-tailleurs qui n'ont jamais eu qu'à se louer de leurs relations avec nous.

Commandez dès Maintenant

vos lignes de vêtements et manteaux pour l'automne et l'hiver prochains. Nos modèles sont établis suivant les dernières données de la mode et plairont à votre clientèle qui en aura pleine satisfaction.

La Manufacture de Hardes de Victoriaville,
VICTORIAVILLE (P.Q.)

LA LAINE DE CHIEN

La guerre actuelle a fait surgir nombre d'industries nouvelles et imprévues dont la moindre n'est pas la manufacture de laine à tricoter avec des peignures de chiens. Un certain nombre de dames avaient conçu l'idée d'utiliser les peignures à cette fin et, après de longues et pénibles expériences, le procédé du filage en fut perfectionné. Des savants se sont intéressés à la découverte et l'on a réservé une petite salle du musée Victoria-et-Albert pour y faire une exposition de ce travail. Des offres importantes ont été reçues du monde commercial qui n'a pas été lent à entrevoir les possibilités de cette nouvelle industrie, mais tant que la guerre durera, le côté commercial de l'entreprise ne sera pas envisagé.

Ce sont les chiens à poils longs qui fournissent la matière première, et de leur peignage l'on a réussi à faire une laine extraordinairement soyeuse et douce. On a filé des peignures d'un pékinois une laine dont on a tricoté un bas doré pâle, aussi léger que la soie, mais dont la chaleur se fait aussitôt sentir dès qu'on l'applique sur la joue ou même au simple toucher. Pour l'usage des blessés, on a fabriqué des chaussettes très blanches et soyeuses des peignures d'un barbiechon blanc. Le vieux chien anglais de berger fournit des bas d'un gris doux très durable qu'on appelle cardigans. Le gros

épagneul écossais donne une laine noire comme du jais, lustrée et sans tache.

Les griffons, les collies, les poméraniens, les barzois, et les yorkshires, fiers et pimpants, produisent tous une laine ravissante. La légèreté, la douceur et la chaleur sont des qualités vraiment admirables de la laine, mais cette sorte nouvelle possède de plus des qualités de durée jusqu'ici inconnues. Ceci a été prouvé hors de tout doute par un cardigan gris qu'un soldat a porté au front d'une façon continue depuis l'automne dernier, et qu'il a lavé à maintes reprises sans faire voir le moindre signe d'usure.

Lady Algernon Gordon Lennox et Lady Gosford sont les dames qui ont conçu l'idée et qui ont réussi à la mettre en pratique, grâce à l'aide de lord Algernon Gordon Lennox, le trésorier de la British Dog's Wool Association, comme s'intitule la compagnie qui exploite cette nouvelle industrie. Les collaborateurs de cette oeuvre de guerre originale sont: lady Brand-Sutton, lady Leslie, mesdames Scaramanga, LeGros et Mackenzie-Owen, M. E. W. Jaquet, du Kennel Club, et Mlle L. Smythe, secrétaire honoraire.

Le tulle, qui n'enveloppait que les chapeaux, gagne les robes. Choisi à réseau serré et un peu épais on le mélange à du Crêpe de Chine ou à de la serge, et on l'emploie aussibien pour les robes du jour que pour celles du soir.

						
PURITAN	ECLIPSE	SHAMROCK	VIGILANT	AMERICA	ATALANTA	
<div><div>AVIS AU COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL</div><div><p>M. le Marchand,</p><p>Avez-vous jamais comparé les Faux-Cols "ARLINGTON" avec toutes les autres sortes que vous pouvez avoir en magasin, au point de vue:</p><div><div>1—Du poids des matériaux.</div><div>2—De la résistance des boutonnières.</div><div>3—De la symétrie du faux-col.</div><div>4—De l'espace pour l'ajustement de la cravate.</div><div>5—L'aspect général.</div><div>6—La satisfaction que vous procurez à vos clients?</div></div><p>Nous avons la Marque CHALLENGE à \$2.00 la douzaine.</p><div><div>" " RUBBER à \$1.90 "</div><div>" " PYRALIN à \$1.75 "</div></div><p>Tous faits de matériaux plus lourds de 33 1-3% que toutes les spécialités qu'on vous offre. Examinez et voyez qui vous donne la plus haute valeur pour votre client, avant d'acheter un autre article que les "FAUX-COLS ARLINGTON"</p><div><div>THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA LIMITED</div><div>76 rue BayTORONTO, (Ont.)</div><div><div>Succursale de Montréal: Bâtisse Read</div><div>45 rue Saint-Alexandre</div><div>Succursale de Winnipeg. Bâtisse Travellers</div><div>rue Bannatyne</div></div></div></div></div>						
					GALATEA	
						
COLUMBIA					WINSOME	
						
PILGRIM					ROMAN	
						
MAYFLOWER					SAPPHO	
						
MERIT	MAGIC	DEFENDER	BUSTER	PRISCILLA	LIVONIA	

BLOUSES ET CHEMISETTES

Pour l'intérieur ou pour porter sous la jaquette, il est très agréable d'avoir quelques jolies blouses, et, malgré l'engouement pour les petites robes, la blouse se porte toujours beaucoup. Il y en a de très jolies qui, cependant gardent la note de grande simplicité que tout le monde adopte aujourd'hui. Le satin blanc, souple et de belle qualité, se lave aussi bien que le crêpe de Chine, et il a l'avantage d'être plus élégant et très solide en même temps. Il faut éviter les garnitures, fanfreluches qui sont très prétentieuses en satin, et adopter franchement le genre Directoire, un peu masculin et un peu sévère, mais toujours très distingué et facile à porter. Un joli modèle de ce genre noté dernièrement, était en satin ivoire très souple, avec col rabattu arrondi par derrière et revers échancrés en pointe, croisés et fermés par un double rang de boutons de cristal et formant un assez large panneau devant. Ce panneau ne s'arrêtait pas à la taille mais descendait au niveau de la hanche, simulant un gilet coupé carré dans le bas. Les manches longues étaient avec poignet boutonné par un gros bouton de cristal, le poignet étant aplati comme une manchette d'homme. Cette blouse est longue sur le devant, dans le dos rentrant dans la jupe. Un autre modèle charmant est en crêpe de Chine ou en mousseline de soie d'un ton uni, assorti à une soie lamée or qui fait le gilet et les poignets.

La chemise paysanne semble inspirer quelques modèles; nous en retrouvons l'influence dans les blouses de tulle ou de mousseline coulissée, sans aucune garniture qui s'aperçoivent dans l'échancrure de quelques petites robes. Nous retrouvons la même influence paysanne

dans les fichus clairs croisés devant, qui encadrent les épaules et se nouent derrière à la taille. La petite robe d'été la plus simple peut devenir une toilette charmante, ainsi agrémentée.

Les ceintures mousmées et "à l'enfant" donnent un air pimpant aux petites robes de foulard et de cotonnade; souvent faites en ruban, elles paraissent alors la seule recherche et la seule note de fantaisie permises. A côté de ceintures très larges, on en voit qui n'ont guère plus de la largeur d'un doigt, ce sont celles des jaquettes; elles semblent maintenir l'ampleur sans être visibles et s'attachent devant en un petit noeud sans prétention.

* * *

Le fichu croisé est de mode cette saison.

* * *

Les volants étagés sont toujours seyants aux silhouettes fines.

* * *

Les bagues de jade ou d'écaïlle s'assortissent aux bracelets. En jade, il en est de fort jolies avec leurs formes un peu fantastiques. Celles en écaïlle sont simples et unies.

* * *

L'écaïlle est à la mode, blonde ou jaspée; on en fait des fume-cigarettes, des cadres, des boîtes de toute forme, des encrriers et accessoires de bureau.

* * *

Un grande plaque d'écaïlle suspendue à une chaîne à longs maillons ou un collier de grosses perles d'écaïlle sont jolis dans la légèreté des tulles et la blancheur des blouses.

La Réduction du Stock

et

L'assortiment Complet de Pointures

signifient

des Dollars et des Cents pour vous

En achetant la Casquette 3 dans 1



Trois Pointures dans Une
Cela peut se réaliser

Ecrivez aujourd'hui pour échantillons

THE COOPER CAP CO.

Immeuble Cooper

TORONTO (Ont.)



CASCO 2¾

CLYDE 2½

FAUX-COLS ARROW

Donnant une élégante apparence demimilitaire. S'ajustant bien et possédant un ample espace pour le noeud de la cravate.

CLUETT, PEABODY & CO., INC. Fabricants, MONTREAL

NOUVEAU CONFORTABLE COMMUNE



La Combinaison Hatch à Un-Bouton représente le développement le plus moderne en fait de sous-vêtement. Elle fait l'objet de ventes considérables aux Etats-Unis, et les droits canadiens ont été obtenus par la Compagnie Zimmerman. Nous sommes ainsi assuré du vêtement le plus nouveau et aussi de la qualité, car les Combinaisons Hatch à Un-Bouton sont faites au Canada conformément à la qualité supérieure des lignes Zimmerknit. Vos clients aimeront les combinaisons Hatch à Un-Bouton et les achèteront de préférence aux autres si vous les leur montrez et leur en expliquez les avantages.

Demandez à votre marchand de gros de vous montrer les Combinaisons Hatch Zimmerknit à Un-Bouton.

Zimmerman Manufacturing Co , Limited
Hamilton, Canada

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 58	Canadian Milk Products 9	Esinhart & Evans 66	Martin, P. P. 54
Ames Holden 31	Chipman-Holton 56	Fairbanks, N. K. 6	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8
Anchor Cap 4	Chaput & Fils 5	Fortaine, Henri 66	McArthur, A. 20
Aene Glove Works, Ltd. Couverture	Church & Dwight . . . 4	Fortier, Joseph 66	McCaskey System. 9
Arlington 59	City Ice 8	Frothingham & Workman 18	Maxwells, Ltd. 25
Assurance Mont-Royal 66	Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . . 66	Gagnon & L'Heureux . 66	Montbriand, L.-R. 66
Baker & Co. (Walker) . 8	Cie J. A. & M. Côté . . 47	Gagnon, Lachapelle & Co. 44	Montreal Biscuit 5
Banque d'Hochelaga . 64	Clark, Wm. 8	Garand, Terroux & Cie . 66	Nova Scotia Steel Co. 64
Banque Nationale . . . 64	Cluett, Peabody, 60	Gillett 10	Nugget Polish 45
Banque Molson 64	Connors Bros. 19	Gonthier & Midgley . . 66	Paquet & Bonnier . . . 66
Banque Provinciale . . 64	Cooper Cap 60	Greenshields. 48	Poulin, P. & Cie 8
Beveridge Paper 9	Couillard, Auguste . . . 66	Gutta Percha Rubber Co. 34	Perrin Frères 63
Brinton Carpet Co., Ltd. 62	Dale Wax Figures . . . 58	Home Shoe Co., Ltd. . . 43	Pink, Thos. 22
Broek 51	Daoust Lalonde & Cie . 32	Imperial Oil Limited . . 21	Racine 52
Brodeur, A. 8	Dionne's Sausage 8	Imperial Tobacco . . . 11	Ramsay & Cie 20
Brodie & Harvie 8	Dom. Cannery (Ltd.) . . 3	Jonas & Cie, H.	Rena Footwear Co. Ltd. 35
Brunet, J. 8	Dom. Textile. Couverture	Couverture intérieure 2	Robinson James 38
Calcarsen Couvert	Dowswell, Lees & Co., Ltd. 23	Kaufman Rubber 41	Schofield 53
Canada Life Assurance Co. 66	Dominion Wadding . . . 62	Kingston Hosiery 55	Stauntons Ltd. 25
Canada Steamship Lines 27	Dunlop Tire & Rubber Co. 46	La Prévoyance 66	Steel of Canada 24
Canadian Consolidated Rubber 28	Dunn, Wm. H. Ltd. . . . 7	Leslie & Co., A. C. . . . 20	Sun Life of Canada . . . 66
Canadian Fasteners, Ltd. 57	DuPont de Nemours . . 39	Liverpool-Manitoba . . 66	Tanglefoot 13
	Eddy, E. B. & Co. 7	Manufacture de Hardes de Victoriaville. . . . 58	Tétrault Shoe Co. 36
	Eagle Shoe 40		United Shoe 42
			Western Ass. Co. 66
			Wisintainer & Fils. . . . 26
			Warminton, J. N. 26
			Zimmerman, Mfg. Co. . . 61

Ouate en Paquets

"Victory"

"North Star"

"Crescent"

"Pearl"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

RUGS et CARPETTES

La Brinton Carpet Company, Limited, manufacture des rugs et carpettes Wilton, Axminster et Bruxelles de haute qualité.

BRINTON CARPET Co., Limited

Manufacture: Peterborough, (Ont.).

Bureaux de vente:

63 rue Bay, Toronto.

563 rue Sainte-Catherine Ouest, Montréal.

MARCHANDS de TAPIS

découpez le coupon ci-dessous et adressez-nous-le par poste:—

BRINTON CARPET Co., Limited

563 Ste-Catherine Ouest, Montréal

Veuillez s'il vous plaît m'adresser gratis, votre catalogue en couleurs pour rugs et carpettes.

Nom. Adresse

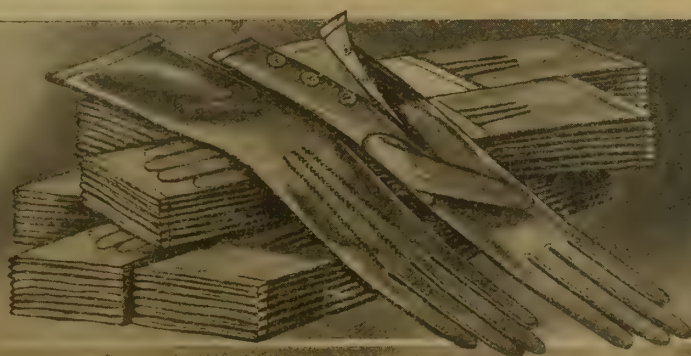


Nous avons déménagé plus au
centre de la ville

PERRIN FRERES & CO.,

Qui résidaient depuis nombre
d'années dans la Bâtisse Mark
Fisher, désirent annoncer qu'ils
ont déménagé pour occuper des
locaux plus grands et plus con-
fortables, au No 37 de la rue Ma-
yor, Montréal, dans la Bâtisse
Sohmer.

GANTS PERRIN
GANTS KAYSER
BONNETERIE RADIUM



INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855

Capital versé \$4,000,000

Fonds de réserve 4,800,000

Siège Social, - - - Montréal

A part de ses 97 succursales dans les principales villes du Canada la Banque Molsons a des agents et des représentants dans les principales parties du globe, offrant ainsi à ses clients toutes les facilités de transactions dans toutes les contrées du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,100,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.--Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No. 58

AVIS est, par les présentes, donné qu'un dividende de **UN ET TROIS QUARTS POUR CENT (1¾%)** l'an sur le Capital Payé de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 20 juin 1918 et sera payable au Bureau-Chef de la Banque à Montréal et à ses succursales le ou après le deuxième jour de juillet 1918 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 22 juin.

Par ordre du Bureau de Direction,

TANCREDE BIENVENU.

Vice-Président et Gérant-Général.

Montréal, 23 mai 1918.

4f.

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques
F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada
— 42 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA JOURNEE FINANCIERE

Montréal, 26 juin, 1918.

Le monde de la Bourse ne sait s'il doit se réjouir de la victoire italienne ou se préoccuper de l'offensive allemande en cours de préparation. Les bonnes gens affirment que le diable bat sa femme lorsqu'à la fois il pleut et fait soleil. Ainsi s'explique le jeu des forces contradictoires, des courants opposés par quoi s'immobilisent les cours. Peut-être en sera-t-il de même jusqu'au jour où un événement permettra au marché de prendre une orientation stable.

Le discours de von Kuehlmann n'a eu à Wall Street aucune espèce de retentissement. Nous ne sommes plus au jour où les paroles des hommes d'état de Berlin ou de Vienne provoquaient en Bourse tout un émoi. La perspective des impôts nouveaux, de l'emprunt, des morts même par quoi va se traduire la participation plus grande des Etats-Unis à la guerre, laissent froid le monde financier. L'attente de la partie où va se jouer peut-être le sort de la guerre, l'étude des conditions dans lesquelles elle va s'engager, seules le préoccupent.

L'armée allemande occupe en France une position en coin à l'intérieur de laquelle elle peut frapper où elle veut. Pour s'alimenter en hommes et en munitions, elle a le merveilleux réseau de chemins de fer allemand, tandis que les Anglais et surtout les Américains d'en face doivent faire venir les leurs de loin. Les Français à la vérité ont leurs hommes à portée, mais le réservoir où ils les puisent est diminué du territoire aux mains de l'ennemi. C'est l'éternelle question de vitesse qui se pose depuis le premier jour de la guerre. Elle domine le marché à l'heure présente, comme le dominait à pareille date il y a un an et à l'heure où il s'agissait de savoir si la masse de manoeuvre de Foch arriverait assez tôt pour arrêter la marée barbare déferlant sur la France. Que la prochaine bataille soit pour nous une

victoire nul ne peut fixer de limite à la hausse. Que le sort des armes demeure incertain, la baisse ne saurait être trop sérieuse, car la dépréciation des valeurs est telle qu'elle ne peut s'aggraver beaucoup.

H. M. CONNOLLY & CO.

RAPPORT MENSUEL SUR L'ETAT DES BANQUES

Le rapport mensuel sur la situation des banques à charte canadiennes fait voir, pour le mois de mai, une diminution de \$23,000,000 dans les dépôts à demande, une augmentation de \$14,000,000 dans ceux à termes, une légère augmentation dans les prêts à demande au Canada et une diminution dans ceux faits à l'étranger, en même temps qu'une augmentation de \$10,000,000 dans les prêts courants au Canada, ainsi qu'il ressort du tableau suivant:

	Mai 1918.	Avril 1918.
Fonds de réserve	\$ 114,333,512	\$ 114,329,718
Billets en circulation . .	181,889,959	180,654,964
Dépôts à demande	535,655,731	558,509,221
Dépôts à termes	947,717,337	933,644,668
Dépôts hors du Canada . .	204,173,285	203,475,488
Numéraire	76,570,586	78,382,307
Billets du Dominion . . .	177,655,477	169,345,075
Réserve Centrale d'or . . .	79,870,000	80,470,000
Prêts à demande au Canada	78,466,582	77,497,360
Prêts à demande en dehors du Canada	172,259,879	179,818,531
Prêts courants au Canada	894,817,113	884,089,402
Prêts courants en dehors du Canada	99,300,926	99,267,660
Passif total	2,070,543,724	2,063,554,861
Actif total	2,319,958,402	2,312,271,158

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

M. Atkins v. R. A. Rothwell, 29 juin, 10 a.m., 20a Belmont, Decelles.
 J. G. Stewart, F. L. Gagnon, 8 juillet, 10 a.m., 43 Côte de la Place d'Armes, chambre 310, Decelles.
 Smith Typewriters Co., Chandos Brenon, 2 juillet, 10 a.m., 291 Sainte-Catherine Est, Brouillet.
 Elisée Boisjoly, Anna Gauthier, et Mme O Goyet, 4 juillet, 10 a.m., 1248 Ste-Catherine Est, Coutu.
 Elisée Boisjoly, Arthur Gauthier, 4 juillet, 10 a.m., 1248 Sainte-Catherine Est, Coutu.
 Montreal Dairy Co., Ltd., W. J. Edmonds, 4 juillet, 11 a.m., 210 Chemin Lasalle, Pauzé.
 Rosa Marchand Férix, Léo Larin, 2 juillet, 10 a.m., 140 Cathédrale, La-

verdure
 W. Ziff, F. Paradis, 2 juillet, 10 a.m., 415 Joliette, Racine.
 Mme M. Audebert, Emile Armand, 3 juillet, 1 a.m., 2404 Boyer, Proulx.
 P. H. Brunelle, J. B. Lapointe, 25 juin, 10 a.m., 150 Sainte-Marie, Bachand.
 J. Tremblay, J. P. Thivierge, 2 juillet, 10 a.m., 133, 16e avenue, Lachine, Bachand.
 Jos. Laparré, T. Desmarchais, 3 juillet, 11 a.m., 5, 12e avenue, Lachine, Bachand.
 Belle Telephone Co., D. Goudrault, 3 juillet, 10 a.m., 1779 Sainte-Catherine Est, Dockstadter.
 J. Tremblay, A. Payette, 3 juillet, 10 a.m., 2118A Saint-Jacques, Bachand.
 W. Fillion, A. Vallières, 4 juillet, 11 a.m., 267 de Courcellés, Bachand.
 D. Pagé et al, Jos. L'espérance, 4 juillet, 10 a.m., 272 Nicolet, Bachand.
 J. N. Chaussé, Jos. Turner, 29 juin, 1 p.m., 1467 Bordeaux, Aumais.
 J. C. Lamothe et al, J. Duquette et al,

3 juillet, 10 a.m., 266A Sainte-Catherine Est, Normandin.
 Louis Beaubien, Jos. Duquette, 5 juillet, 10 a.m., 266A Sainte-Catherine Est, Normandin.
 J. D. Gendron, Albert Demers, 27 juin, 10 a.m., 115A des Manufacturers, Sauvé.
 Jos. Vaillant, François Mounier, 28 juin, 10 a.m., 378 Saint-Jacques, effets de P. Desmarais, tiers-saisi, Sauvé.
 Isidore Labelle, Philorum Simard, jr., 28 juin, 11 a.m., 3270 LeLTLang, Sauvé.
 G. A. Lafontaine, Mme C. Dubé et vir, 2 juillet, 10 a.m., 329 Saint-Denis, Desroches.
 Margaret Browley, Wm. McAllough, 2 juillet, 11 a.m., 8 Avenue Old Orchard, Normandin.
 E. W. Caron, Art. Hoofstetter, 2 juillet, 11 a.m., 596A Dorchester Est, Lafontaine.
 C. W. Fowler, J. B. Gagné, 2 juillet, 10a.m., Coin Lagauchetière et Champlain, Brossard.

ASSURANCES

AutomobilesAssurance
couvrant
contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.

VIE, BRIS DE GLACES,

Accidents, Maladies, Vol,
Attelages,
Responsabilité de Patrons
et Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LAPREVOYANCE,

189 rue St-Jacques, Montréal
J. C. Gagné, L. B. LeBlanc,
Directeur-Gérant, Assistant-Gérant,
Tel. Main 1626

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

**Bureau Principal**angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Prési-
dent et directeur gérant; Le-
wis Laing, Vice-Président et
Secrétaire; L. Chevalier; A.-
A.-G. Dent, John Emo, Sir
Alexandre Lacoste, Wm. Mol-
son Macpherson, J.-C. Rim-
mer, Sir Frédéric Williams-
Taylor, L.L.D., J.D. Simpson,
Sous-Secrét.

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferrermerie et Quincaillerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
et fait bénéficier ses clients de cette écono-
mie. Attention toute spéciale aux com-
mandes par la maille. Messieurs les mar-
chands de la campagne seront toujours
servis au plus bas prix du marché.

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable, Comptable Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
103 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE

**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY**

Bureau principal, - TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires moder-
nes, soutenues par un record, in-
interrompu de traitements équi-
tables à l'égard de ses déten-
teurs de polices, ont acquis à la
Sun Life of Canada un progrès
prénominal.

Les assurances en force ont plus
que doublé dans les sept derniè-
res années et ont plus que triplé
dans les onze dernières années.

Aujourd'hui, elles dépassent de
loin celles de toute compagnie
canadienne d'assurance-vie.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL - MONTREAL

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

E. Clément, jr., gérant général

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typogra-
phie, relief et gaufrage, fabrication
de livres de comptabilité. Formules
de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire

QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.

Pla

Taux, à partir de \$2.00

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS

(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-

teurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

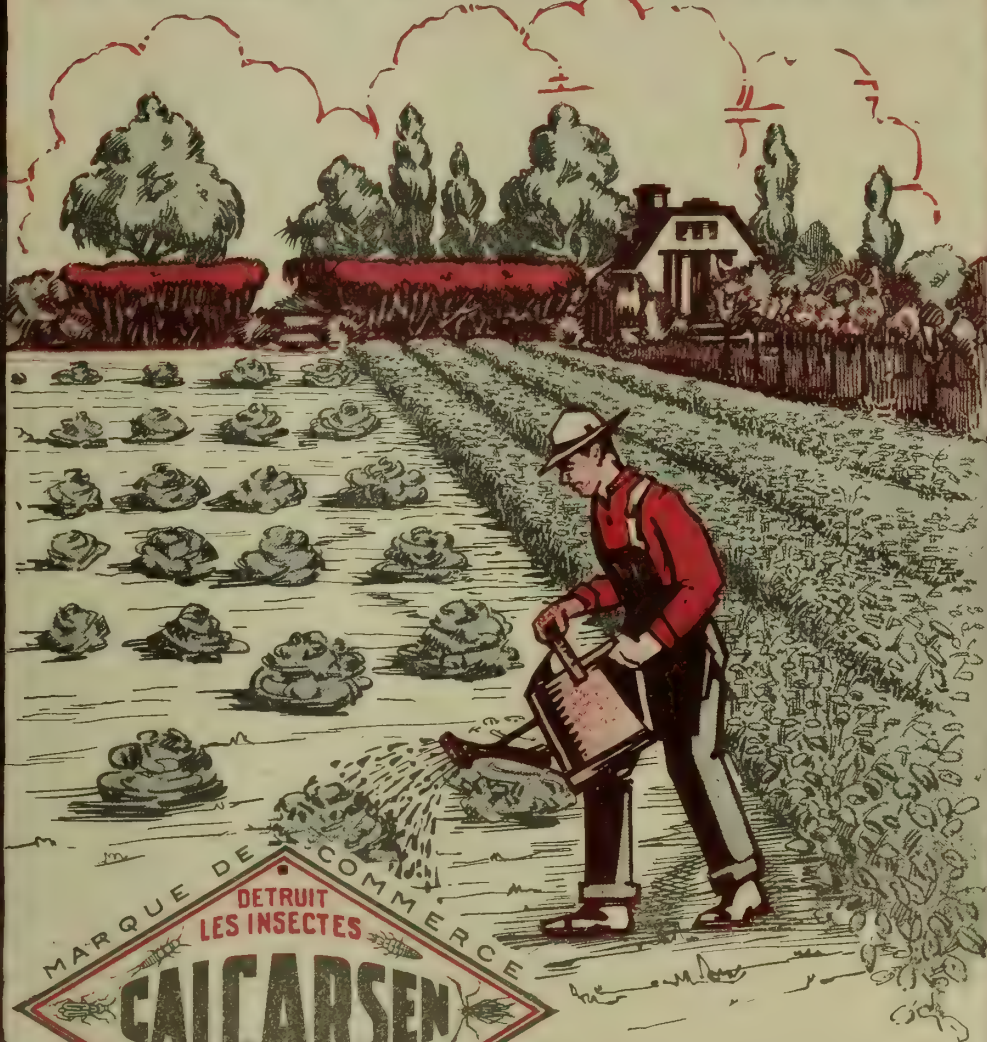
230 rue S.-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

Protégez Vos JARDINS ET VERGERS



2742-44 RUE CLARKE
MONTREAL-

Le "CALCARSEN" remplace le vert de Paris, mais coûte trois fois moins. C'est le plus efficace des destructeurs d'insectes connus. "CALCARSEN" est un fongicide et un insecticide à la fois.

Distributeurs pour la Province de Québec:

L. CHAPUT, FILS & CIE, L^{TÉE},
LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,
HUDON & ORSALI, LIMITEE,

MONTREAL.

NAZAIRE TURCOTTE & CIE,
QUEBEC PRESERVING CO.,
QUEBEC.

A. CARRIER & FILS.
LEVIS, P.Q.

Ou écrire directement à: "CALCARSEN" 2742-44 rue Clarke, Montréal. Tél. Rockland 3162



PRATIQUEMENT
TOUT CE QUI SE
FAIT EN COTON

Tissus imprimés en Coton, Crêpes, Galatea, Toiles pour Chemises, Toiles pour pantalons, Scrims, Coutils, Couvertures, Piqué, Couvre-lits, Draps, Taies d'oreillers en coton, Batistes, Toile pour peintres, Cotons blancs et gris, Serviettes de toilette et Toiles pour essuie-mains, Sacs, Fils et Ficelles.

DOMINION TEXTILE CO.

LIMITED

MONTREAL • TORONTO • WINNIPEG



